

LA INTEGRACIÓN DE MÉXICO EN LAS CADENAS DE VALOR GLOBALES: OPORTUNIDADES Y RETOS



Prof. Dr. Lisandra Flach
Dr. Feodora Teti
Andreas Baur
Camille Semelet
Charlotte A. Griese

LA INTEGRACIÓN DE MÉXICO EN LAS CADENAS DE VALOR GLOBALES: OPORTUNIDADES Y RETOS

Proyecto comisionado por
la Fundación Konrad-Adenauer, Oficina México

Dr. Lisandra Flach
Dr. Feodora Teti
Andreas Baur
Camille Semelet
Charlotte A. Griese

La Integración de México en las Cadenas De Valor Globales: Oportunidades y Retos

Primera edición: Diciembre 2022.

© Dr. Lisandra Flach, Dr. Feodora Teti, Andreas Baur, Camille Semelet y Charlotte A. Griesse

Derechos Reservados, particularmente los derechos de reproducción, distribución, o traducción. Ninguna parte de esta obra podrá ser reproducida de ninguna forma (mediante fotocopia, microfilm u otro proceso), almacenada, procesada, duplicada o distribuida utilizando sistemas electrónicos sin previa autorización por escrito

Contacto:

ifo Institute – Leibniz-Institute for Economic Research at the University of Munich

Prof. Dr. Lisandra Flach

Poschingerstr. 5

81679 Munich, Germany

Impreso y hecho en México.

Índice

Lista de Gráficas	7	
Lista de Tablas	9	
Resumen Ejecutivo	11	
1	Introducción	17
2	Tendencias Recientes en la Economía Global y en México	19
	2.1 Década de Hiperglobalización	19
	2.2 Globalización Lenta	26
3	El Papel de México en la Economía Global	35
	3.1 Comerciando con el Mundo: ¿Quiénes y Qué?	35
	3.2 La Integración de México en las CVG: Vinculación Hacia Atrás y Hacia Adelante	40
	3.3 El Papel de la IED en la Economía de México	43
	3.4 Impactos Distributivos del Intercambio Comercial	46
4	Mexico como un Lugar para Hacer Negocios	51
	4.1 Instituciones y Criminalidad	51
	4.2 Infraestructura y Logística	52
	4.3 Fuerza Laboral	54
	4.4 Capacidad Administrativa y Entorno Financiero	54
5	La Dependencia en los EEUU: Riesgos y Posibles Soluciones	59
	5.1 Alta Dependencia de los EEUU	59
	5.2 Estrategias para Reducir la Dependencia de los EEUU	61
6	Conclusión	67
7	Referencias	69
8	Apéndice	75

Lista de Gráficas

Gráfica 1: El comercio mundial como porcentaje del PIB se ha estancado durante la última década	19
Gráfica 2: La integración de México en las CGV ha aumentado más que el promedio mundial	21
Gráfica 3: En comparación global, México es altamente dependiente de insumos extranjeros	22
Gráfica 4: Las grandes disparidades en los aranceles NMF aplicados por los países del G20 dificultan las negociaciones comerciales multilaterales	24
Gráfica 5: A pesar de estar profundamente integrado con EE. UU., Canadá y la UE, México no ha firmado acuerdos comerciales con muchos socios cruciales como China o Corea del Sur	26
Gráfica 6: El comercio preferencial dentro del T-MEC constituye la mayor parte de los flujos comerciales de México	27
Gráfica 7: El número global de medidas proteccionistas se dispara desde 2018	28
Gráfica 8: EEUU y China imponen más medidas proteccionistas que otros países	29
Gráfica 9: Los subsidios representan más de la mitad de las medidas proteccionistas globales	30
Gráfica 10: México también se ha enfrentado a más medidas proteccionistas en la última década	32
Gráfica 11: El impacto de Covid-19 en las empresas y los trabajadores ha sido un desafío	34
Gráfica 12: México está altamente integrado en el comercio internacional y no experimentaba una desaceleración desde 2010	35
Gráfica 13: EEUU compra las tres cuartas partes de todos los productos mexicanos y las importaciones se están reorientando hacia Asia	36
Gráfica 14: EEUU sigue siendo el principal socio comercial de México, a pesar del crecimiento significativo en los flujos comerciales con nuevos socios	38
Gráfica 15: El comercio de México en todos los sectores está bien diversificado entre las industrias manufactureras y ha estado creciendo intensamente desde 2009	39
Gráfica 16: La manufactura mexicana de alta tecnología está altamente integrada en las cadenas de valor mundiales	41
Gráfica 17: EEUU domina los enlaces avanzados de México	42
Gráfica 18: “Fábrica Asia” juega un papel importante en los vínculos hacia atrás de la Alianza del Pacífico	43
Gráfica 19: La manufactura mexicana de alta tecnología depende menos de insumos estadounidenses que otros sectores	44
Gráfica 20: Las entradas de IED de México se han diversificado lentamente alejándose de los EEUU	45

Gráfica 21: México ha atraído filiales extranjeras de empresas multinacionales creando valor para la economía	46
Gráfica 22: Las filiales extranjeras alemanas en México han aumentado el empleo en el sector manufacturero en casi 100,000 en la última década	47
Gráfica 23: El comercio internacional es impulsado principalmente por las firmas más grandes de México	48
Gráfica 24: Grandes disparidades en la intensidad de las exportaciones entre los estados mexicanos, siendo la parte norte y el Centro Bajío las regiones más integradas	49
Gráfica 25: Grandes disparidades en el crecimiento de las exportaciones, a favor de la región norte y Centro Bajío	50
Gráfica 26: A México le ha ido peor en términos de gobernabilidad	52
Gráfica 27: El Índice de Desempeño Logístico Internacional de México que mide el desempeño general en infraestructura ha disminuido en casi todas las categorías desde 2014	53
Gráfica 28: Desde servicios financieros accesibles hasta la carga administrativa, hacer negocios en México es multifacético	56
Gráfica 29: México ha abierto sus fronteras y ha facilitado la IED durante los últimos veinte años, pero aún no ha alcanzado el nivel de otros países de la OCDE	57
Gráfica 30: Más del 20 por ciento de los productos importados de México provienen de tres o menos proveedores, lo que sugiere un alto riesgo de interrupciones en la cadena de suministro	60

Lista de Tablas

Tabla 1: La UE es el proveedor alternativo más importante para los bienes críticos importados desde EEUU. Los países de Asia también tienen la capacidad para sustituir a la producción de EEUU	63
Tabla A 1: ISIC Rev. 4 Descripción Completa del Código	75

Resumen Ejecutivo

México se encuentra entre las grandes economías más abiertas del mundo. Ocupa el noveno lugar mundial en términos de exportaciones y el decimotercero en importaciones (OEC, 2022).¹ La apertura en política comercial del país le ha llevado a percibir enormes beneficios a raíz de la integración de cadenas de suministro durante las dos últimas décadas (OECD, 2017). Su cercanía geográfica con Estados Unidos (EEUU) también implica para México un papel central dentro de la producción regional de América del Norte, comúnmente llamada la “Fábrica Norteamérica” (“*Factory North America*”). Sin embargo, esta fuerte interdependencia con EEUU también impone retos de vista a las tensiones geopolíticas y la creciente falta de certidumbre económica. El objetivo de este estudio es ofrecer un análisis profundo sobre la integración de México dentro de la economía global, resaltando las oportunidades y retos principales que enfrentará el país dentro de los años siguientes.

En la primera parte del estudio voltaremos hacia las últimas tres décadas y discutiremos los **hechos recientes que han dado forma a la economía global y mexicana** en particular. A grandes rasgos, se disciernen dos periodos distintos de globalización comercial: Primero, la **era de gran crecimiento en el comercio global** que comienza en 1990, a veces llamada la “hiperglobalización”, y que termina con el estallido de la crisis global financiera en 2008. Durante la década siguiente se ha experimentado un periodo de “globalización lenta”, en donde el crecimiento comercial se ha vuelto notablemente más lento, estancándose en relación a la producción global.

- Entre 1990 y 2010, la participación del comercio global como porcentaje del PIB casi se duplicó, el comercio de **servicios** ganó importancia, surgieron las **cadenas globales de valor** (*Global Value Chains*, CVG), mientras que las **políticas comerciales** liberalizadoras a nivel mundial disminuyeron los costos comerciales.
- México fue parte de este desarrollo y su **integración a las CVG** se ha incrementado por encima del promedio global.
- El **rechazo a la globalización** en varios países es característico de la era de la “globalización lenta”, que comienza al terminar la crisis financiera global. La guerra comercial entre EEUU y China, el incremento en el apoyo a partidos nacionalistas y de la derecha radical en Europa, así como el Brexit, son ejemplos de este fenómeno (Colantone, Ottaviano, & Stanig, 2021). Más reciente es el COVID-19 y los **cuellos de botella en suministros** que provocó, causando aún más cambios al comercio internacional.
- Aunado a estos retos globales, los exportadores mexicanos también enfrentan condiciones más difíciles en su mercado de exportación principal: La **renegociación del TLCAN** resultó en **reglas de origen más estrictas**, haciendo más caras las exportaciones hacia EEUU.

En la segunda mitad del estudio nos enfocamos sobre **el papel de México en la economía global**. Durante las últimas décadas en las que México ha incrementado constantemente la integración de su economía a las redes globales de comercio y producción. El intercambio comercial creció, de representar el 24% del PIB en 1979, al 82% en 2021. Es más, a pesar del lento avance del comercio internacional a partir de 2010, el comercio mexicano ha seguido creciendo,

- **El 65 por ciento del intercambio comercial mexicano es con EEUU** –por mucho el socio comercial más importante de México–. **EEUU compra tres cuartas partes** de los bienes producidos en México, por lo que es el destino más importante para las exportaciones mexicanas.

¹<https://oec.world/en>

China y el resto de los países de la “**Fábrica de Asia**” han **triplicado su participación en el mercado mexicano**.

- La manufactura de **vehículos automotrices** y de **equipos de cómputo y electrónica** son los sectores más importantes para el comercio mexicano, con un volumen de intercambio total de 197 y 162 mil millones de dólares respectivamente en 2019. **Otros sectores con alto crecimiento** son la producción agrícola y agropecuaria, la manufactura de muebles, hules y plásticos, así como la manufactura de otros equipos de transporte. Sin embargo, la mayoría de estos sectores parten desde una participación baja.
- La economía de México se encuentra fuertemente integrada con las redes de producción globales. En un comparativo global, la **importancia de los bienes intermedios de importación y los servicios para la producción doméstica** en México es extraordinariamente alta, lo cual sugiere **actividades de producción 'downstream' dentro de las GVC** a gran escala. Entre distintos sectores, las industrias manufactureras de alta tecnología exhiben la mayor dependencia de insumos intermedios de importación. Para la industria automotriz mexicana, la proporción de insumos importados para el producto final es mayor al 40 por ciento.
- Las **actividades de GVC de México están fuertemente ligadas a los EEUU**: Más del 60 por ciento de las exportaciones mexicanas de insumos intermedios son utilizadas para la producción final en EEUU (vinculación hacia adelante). De igual manera, el 44 por ciento del valor agregado extranjero en la producción final de México puede rastrearse a EEUU (vinculación hacia atrás). Para la **manufactura de alta tecnología** en México, los insumos de **China y otros países de Asia juegan un papel vital**. En conjunto, equivalen a casi el 40 por ciento del valor agregado final en los productos mexicanos, excediendo la participación de los insumos de EEUU (36 por ciento).
- La posición de México en cuanto a inversión extranjera es negativa, lo cual implica mayores reservas interna que externas de **inversión extranjera directa (foreign direct investment, IED)**. En 2021 las reservas de IED internas en México con relación al PIB eran del 45 por ciento, mientras que las reservas de la inversión directa de México en el exterior alcanzaron el 14 por ciento del PIB. Las posiciones internas de IED se han **diversificado y alejado de EEUU**, con los países europeos ganando mayor terreno. En 2019 **la UE fue el mayor tenedor de acciones de IED en México**, representando el 47 por ciento de la inversión entrante.
- Las ganancias provenientes del comercio se distribuyen de manera desigual: en su mayoría, las **grandes empresas** participan en el comercio internacional y existe una gran disparidad aparente en la intensidad de la exportación entre diferentes estados de México, siendo **la zona norte y el Centro Bajío las de mayor integración**.

Tanto el entorno nacional como el internacional son importantes para las actividades de las empresas. Aunque hasta ahora hemos tomado un punto de vista principalmente internacional, en el capítulo cuatro nos enfocaremos en las **condiciones locales e intentaremos identificar problemas estructurales** que le impiden a las empresas mexicanas desarrollar plenamente su potencial.

- **Las instituciones débiles y la criminalidad** son factores nocivos para la economía mexicana. Varios índices señalan un déficit severo en el estado de derecho, particularmente respecto al crimen organizado y la corrupción gubernamental. Aún más preocupante es la evolución de indicadores de gobernanza, los cuales señalan que la situación ha **empeorado con el paso del tiempo**.

- **La infraestructura y la logística** continúan siendo obstáculos para llevar a cabo negocios en México. En 2018 México se colocaba en la posición 51 entre 160 países dentro del Índice de Desempeño Logístico (IDL) del Banco Mundial. México obtuvo su calificación más baja en comparativos internacionales en su capacidad de **rastrear y dar seguimiento a los envíos** y en la calidad de su **infraestructura comercial y transporte**.
- México se encuentra al **fondo de la tabla entre países de la OCDE** en cuanto a la **matriculación en educación secundaria superior**. Dada la importancia de la educación para el capital humano, la **baja proporción de la población con un grado de educación superior es un impedimento considerable** para la construcción de una fuente de trabajadores capacitados. Sin embargo, una fuerza laboral altamente capacitada es crucial para ser **competitivo** en sectores de innovación como la alta tecnología.
- México podría **mejorar su ambiente empresarial** a lo largo de varias dimensiones, como demuestra el Índice 'Doing Business' del Banco Mundial: Poca gobernabilidad, mala calidad en la infraestructura y procesos administrativos ineficientes que son costosos para las empresas.

A continuación, discutimos la **alta dependencia de la economía mexicana de los EEUU**, tanto como compradores de productos mexicanos como proveedores de insumos intermedios.

- EEUU es el **principal comprador** de productos mexicanos. Por tanto, **una caída en la economía de EEUU** que resulte en una menor demanda en EEUU **afectaría severamente a la economía mexicana**.
- Aunado a este efecto negativo por el lado de la demanda de la dependencia en EEUU, también existen riesgos de suministro relacionados a una posible **disrupción en las cadenas de suministro transfronterizas**, lo cual representaría un serio reto para los productores en México.
- Hemos identificado el riesgo de disrupción para las cadenas de distribución determinando las **dependencias al nivel producto**. Siempre que un producto es importado de tres países de origen o menos, consideramos que México es altamente dependiente en unos cuantos proveedores. En general, la proporción de **bienes con alta dependencia es del 22 por ciento** en México, lo cual es cinco veces mayor que en países como EEUU o China.
- Lo que es más alarmante, el **82 por ciento** de sus productos críticos son **importados desde EEUU**, por lo que el riesgo de un cuello de botella en el suministro para México se encuentra altamente concentrado.
- **El desacoplamiento de las CSG** tendría efectos negativos sobre la economía mexicana: usando el modelo comercial del IFO, encontramos que reubicar las cadenas de suministro llevaría a una **caída del PIB del 9.3 al 11 por ciento en términos reales**.
- Identificamos **proveedores alternativos potenciales** para que México diversifique el riesgo de sus cadenas de suministro. Utilizando la participación de mercado para determinar la capacidad para suplir al mercado mexicano, encontramos que **la UE y China** particularmente, podrían funcionar como proveedores alternativos. Adicionalmente, varios **países de Asia** son altamente competitivos en sectores específicos.
- Por último, México podría beneficiarse de los **planes de las EMN de cambiar de ubicación**. En tiempos recientes varias empresas han experimentado alteraciones a sus cadenas de suministro debido a su gran dependencia en un número reducido de proveedores, por lo que ahora planean

reducir estos riesgos diversificando su portafolio de países proveedores. Algunas **empresas** ya han **cambiado o anunciado un cambio en sus planes producción de insumos de China hacia México** (Jung, 2020).

El presente estudio provee una visión general detallada de la integración de México en la economía global. Resalta la importancia del comercio internacional, las CVG y la inversión extranjera para México e identifica los impedimentos locales para el desarrollo económico. Sobre todo, ofrece una discusión crítica de la dependencia de México en la economía de los EEUU, mostrando que la nacionalización de las cadenas de suministro representaría costos muy elevados para México. Por último identificamos posibles avenidas para la diversificación del portafolio de socios comerciales de México, haciendo énfasis en los beneficios que tendría una profundización de las relaciones comerciales con la UE dentro de este contexto.

Llegamos a las siguientes **conclusiones para la política pública**:

1. Dado el alto costo de la re-localización (*reshoring*), los encargados de formular políticas públicas deberían **evitar medidas proteccionistas** que podrían llevar a la desvinculación de las cadenas de suministro globales.
2. En cambio, el enfoque debería centrarse en **reducir la dependencia en los Estados Unidos (EEUU)** creando un entorno empresarial claro y confiable que de incentivos a las empresas para diversificar sus socios comerciales y así mitigar los impactos específicos a EEUU en el futuro.
3. Identificamos a la **Unión Europea como un proveedor alternativo** para insumos intermedios que actualmente son importados casi exclusivamente desde EEUU. Para reducir el riesgo de posibles alteraciones a las cadenas de suministro, México debería impulsar la renegociación del acuerdo comercial UE-México, el cual debería profundizarse para abarcar barreras no arancelarias.
4. Dada la importancia de **Asia como proveedor de insumos**, México deberá concentrarse en concluir sus negociaciones vigentes con Corea del Sur lo antes posible e idealmente buscar el inicio de pláticas con miembros de la Asociación Económica Integral Regional (*Regional Comprehensive Economic Partnership*), la cual incluye a 15 países del sudeste asiático y la zona del Pacífico.
5. Las empresas pueden recibir apoyo efectivo del gobierno mexicano mediante la **identificación y monitoreo de riesgos en las cadenas de suministros**. Por ejemplo, la promoción de las tecnologías digitales para la gestión de riesgos puede ayudar a asegurar que las alteraciones a las cadenas de suministro sean fácilmente identificadas en sus inicios, permitiendo realizar los ajustes necesarios con mayor rapidez.
6. Una **plataforma para el diálogo a nivel nacional sobre el tema de las cadenas de suministro** también proporcionaría una oportunidad importante para intercambiar información entre gobierno y empresas. Esto facilitaría enormemente la identificación de posibles cuellos de botella en diversos sectores y facilitaría la promoción de distintas estrategias de mitigación, haciendo más sencillo el intercambio de conocimientos entre exportadores mexicanos.
7. El uso de acuerdos comerciales bilaterales se relaciona con barreras burocráticas considerables, particularmente para pequeñas y medianas empresas (PyMES). Un **diseño de los acuerdos comerciales más amigable para las PyMEs** podría contribuir de forma significativa a crear cadenas de suministro más robustas.

8. El gobierno mexicano también debería incrementar sus esfuerzos para la **promoción de actividades de exportación dirigidas a PyMES**. Para muchas empresas es demasiado costoso encontrar nuevos socios comerciales, especialmente en países donde no cuentan con experiencia alguna. Las agencias promotoras de la exportación podrían facilitar el contacto directo de exportadores mexicanos con posibles socios extranjeros, contribuyendo significativamente a la reducción de los costos de búsqueda. Así, tras la disolución de la agencia promotora de exportaciones PROMÉXICO en 2019, el gobierno de México debería presentar un plan lo antes posible para establecer una nueva organización promotora de la inversión y el comercio en México. En este contexto, el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) podría proporcionar asistencia técnica para el establecimiento de marcos de evaluación de impacto y monitoreo efectivos.
9. Para facilitar a las **empresas, particularmente las PyMEs, el cumplir con las reglas de origen**, hacemos dos recomendaciones concretas: Primero, las instituciones locales deberían apoyar a las empresas para que cumplan con las reglas de origen, e.g. mediante consejo legal o campañas informativas. Segundo, sería recomendable armonizar las reglas entre distintos acuerdos. Dentro de la Organización Mundial de Comercio se debería considerar el limitar las pruebas de origen para las transacciones en las que la triangulación comercial puede efectivamente ser rentable, en lugar de requerirla para todas las exportaciones tal y como ocurre ahora.
10. Para garantizar un sistema de comercio global con reglas, México debería darle prioridad a una **reforma ambiciosa a la Organización Mundial de Comercio**. México podría ocupar el papel de intermediario entre los intereses de países de altos y bajos recursos, los cuales son difíciles de reconciliar y que actualmente representan una de las razones por las cuales las negociaciones comerciales se encuentran estancadas.
11. Mejorar la **infraestructura** y las conexiones de México con otros socios comerciales distintos a EEUU es esencial para reducir los costos de transportación y así facilitar el comercio internacional. Esto ayudaría a cumplir el objetivo de diversificación de socios comerciales.
12. Los avances tecnológicos, particularmente en las telecomunicaciones, han hecho posible el **intercambio comercial de servicios**, llevando a un a perspectiva de crecimiento fuerte y persistente en el sector. La economía mexicana sigue enfocada en la manufactura. Nosotros proponemos crear mayor conciencia acerca del potencial de crecimiento en el intercambio comercial de servicios. Particularmente, la relación complementaria entre la manufactura y los servicios debería ser recalçada. Las agencias promotoras de la exportación podrían ayudar a cumplir esta misión.
13. Para tener éxito en sectores de servicios que requieren de una fuerza laboral altamente capacitada, como en servicios empresariales, México necesita **mejorar su sistema educativo y de capacitación** laboral. Para enfrentar este reto sugerimos reunir investigadores, ONGs y otras instituciones para así generar efectos a gran escala.
14. Por último, México debe **combatir los altos índices de criminalidad y mejorar sus instituciones** para así mantenerse como un destino atractivo para hacer negocios.

Introducción

El comercio juega un papel importante para la economía mexicana: A lo largo de la última década su integración dentro de la producción global ha incrementado constantemente y el comercio total creció, de ser un 57 por ciento del PIB en 2007 a un 82 por ciento en 2021 (*World Bank Group*, 2022). Mientras que la división global de tareas ofrece varias ventajas, alteraciones recientes a nivel global –sobre todo el COVID-19 y la guerra en Ucrania– han revelado los riesgos asociados a las redes de producción internacionales. Aunado a esto, México ha experimentado una época de turbulencia sin precedentes en cuanto a su política comercial debido a la guerra arancelaria lanzada por el presidente Trump, resultando en un incremento en la incertidumbre económica. El objetivo de este estudio es ofrecer un análisis a profundidad de la integración de México dentro de la economía global y resaltar las oportunidades y retos principales que enfrentará el país en los años siguientes..

A pesar de la disminución global en el comercio internacional a partir del año 2010, el comercio en México continuó creciendo. Estados Unidos (EEUU) es su socio comercial más importante, pero a partir de los primeros años del s. XXI Asia ha ganado importancia, triplicando su participación en el mercado mexicano. Los beneficios de este comercio se distribuyen de manera desigual: en su mayoría son las grandes empresas quienes actúan internacionalmente y también se aprecian grandes diferencias entre regiones del país..

Tanto el entorno internacional como el nacional importan para las actividades de las empresas. México podría mejorar su entorno empresarial a lo largo de varias dimensiones. En particular, sus débiles instituciones y altos índices de criminalidad representan factores negativos para la economía mexicana. Pero también queda mucho por hacer en cuanto a educación y capacitación de la fuerza laboral. Una fuerza laboral altamente capacitada es crucial para el éxito en varios sectores prometedores, como lo son el de alta tecnología o de servicios. Por tanto, mejorar estas áreas debería ser una prioridad para quienes elaboran políticas públicas.

México depende en gran medida de los EEUU. EEUU representa el 65 por ciento de todo el comercio mexicano y son, por un amplio margen, el destino de exportación más importante al comprar tres cuartas partes de los bienes de exportación mexicanos. Las actividades de las Cadenas de Valor Global (CVG) también están fuertemente vinculadas a los EEUU: más del 60 por ciento de las exportaciones de insumos intermedios mexicanos son utilizados para la producción final en EEUU. De la misma manera, el 44 por ciento del valor agregado extranjero a la producción en México puede rastrearse a los EEUU.

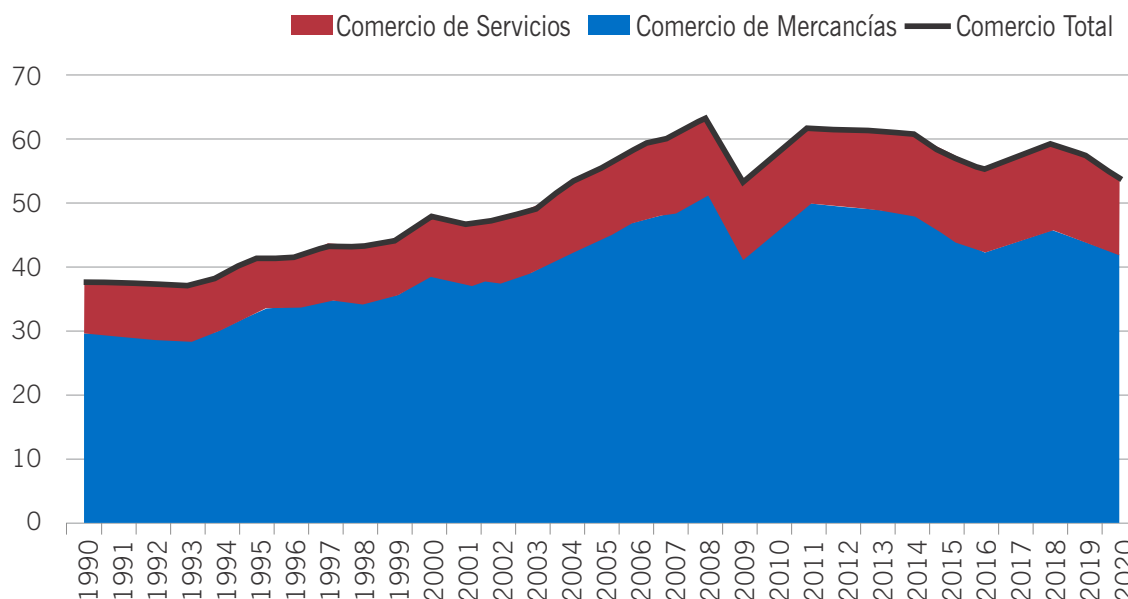
¿Qué puede hacerse para reducir la dependencia de México en los EEUU? Aquí discutiremos dos posibles estrategias, siendo estas la desvinculación de las CVG y la diversificación del portafolio de socios comerciales. Dados los altos costos de la re-localización (*reshoring*) quienes elaboran políticas públicas deberían evitar medidas proteccionistas que puedan llevar a una desvinculación de las cadenas de suministro globales. En cambio, el enfoque debería concentrarse en reducir la dependencia en EEUU creando un ambiente empresarial claro y confiable, que de incentivos a las empresas para diversificar sus socios comerciales y así mitigar cualquier impacto específico a los EEUU en el futuro. Esto permitiría a las empresas disfrutar de las mejoras en eficiencia del comercio internacional y usar dicho comercio como una póliza de seguros para mitigar riesgos. México debería, en particular, fortalecer sus vínculos con la Unión Europea y con Asia, pues ambas podrían servir como proveedores alternativos de intermedios, los cuales actualmente son importados casi exclusivamente desde EEUU.

2. Tendencias Recientes en la Economía Global y en México

2.1 Década de Hiperglobalización

A partir del fin de la Guerra Fría el mundo ha sido testigo de un periodo que a veces es referido como uno de hiperglobalización, caracterizado por un enorme incremento en los flujos de comercio globales (Subramanian & Kessler, 2013). Entre 1990 y 2010 la proporción del comercio mundial frente al PIB se incrementó del 38 al 58 por ciento, casi el doble (c.f., Gráfica 1). Este impresionante crecimiento comercial ha sido más lento a partir del año 2010. Al arranque de la crisis financiera del año 2008 el intercambio comercial global había alcanzado cerca del 63 por ciento del PIB total. A pesar de la crisis el comercio mundial se recuperó relativamente pronto y en el 2011 había rebasado los niveles del 2008 en términos absolutos, casi alcanzando sus niveles de crecimiento previos a la crisis. Sin embargo, la intensidad del comercio, es decir, el valor del intercambio comercial con relación al desempeño económico, se ha visto estancada desde entonces y se ha mantenido por debajo del 60 por ciento del PIB por más de cinco años.

Gráfica 1: El comercio mundial como porcentaje del PIB se ha estancado durante la última década



Nota: La Gráfica muestra el comercio a nivel mundial como un porcentaje de la producción económica mundial (PIB), separado por bienes y servicios, en una línea de tiempo.

Fuente: World Bank Group (2022). Cálculos propios.

Comercio de Servicios

Otra tendencia reciente ha sido el incremento con el tiempo en la importancia del comercio en servicios: mientras que en 1990 el comercio en servicios representaba tan solo el 8 por ciento del PIB, esta cifra se incrementó hasta el 12 por ciento en 2021 (World Bank Group, 2022). El comercio en servicios ha crecido más rápido que el comercio en bienes, siendo los servicios de distribución y servicios finan-

cieros los más socorridos a nivel global y representando casi una quinta parte del total de servicios respectivamente, seguidos por servicios en telecomunicaciones, audiovisuales y servicios de computación, los cuales representan en conjunto un 13 por ciento del total (WTO, 2019). Las tecnologías digitales permiten a las empresas expandirse hacia un mercado internacional. Por mucho tiempo los servicios no podían intercambiarse, pues requerían de una interacción cara a cara. Los avances tecnológicos, especialmente en materia de comunicación, han cambiado esta realidad y jugado un papel esencial en el rápido crecimiento del comercio en servicios.

Adicionalmente, el comercio de bienes y de servicios presentan fuertes elementos que se complementan mutuamente: primero, el intercambio de bienes siempre involucra un servicio, sea de transportación, financiero, o de seguros. Segundo, las empresas pueden incrementar la percepción de calidad y así destacar de entre sus competidores agregando servicios y/o empaquetando sus productos fabricados con servicios (Ariu, Mayneris, & Parenti, 2020). La cada vez mayor importancia de los servicios no sólo puede verse en las estadísticas de intercambio comercial, sino también en los mercados laborales. Por ejemplo, el sector de tecnología de información y telecomunicaciones en la India da empleo a unos 3.5 millones de trabajadores (WTO, 2019). A nivel mundial, la Organización Internacional del Trabajo (OIT) calcula que en el año 2019 el 51 por ciento del total del empleo estaría relacionado con el sector de servicios.²

Surgimiento de las Cadenas de Valor Globales

La era de los enormes flujos comerciales que existió alrededor de la década de los 2000 puede explicarse por la presencia de al menos dos fenómenos amplios: el surgimiento de las cadenas de valor globales (*Global Value Chains*, CVG), y las políticas de liberalización comercial. Las CVG se refieren a procesos de producción que abarcan dos o más países, con cada etapa de producción y cada ubicación añadiendo valor agregado. Por tanto, las CVG representan un formato de producción especial que depende en gran medida de poder cruzar fronteras en múltiples ocasiones y que sólo llegó a ser rentable gracias a la revolución en TIC³ y a costos de transportación menores, lo cual disminuyó los costos del intercambio comercial de forma significativa (Baldwin, 2012).

Como indican Xiao *et al.* (2020) y Wang *et al.* (2017), las actividades productivas pueden clasificarse dentro de cuatro tipos generales: (i) internas puras, en las que el valor agregado de los bienes es generado y consumido dentro del mismo país, (ii) comercio tradicional, en el que sólo se utiliza valor agregado interno para generar un producto final que será exportado y consumido en un país extranjero, (iii) CVG simples, donde las distintas etapas de producción se dividen entre varios países y el contenido atraviesa las fronteras nacionales una sola vez para producirse en el extranjero, y (iv) CVG complejas, donde las etapas de producción se dividen entre países y el contenido debe cruzar las fronteras nacionales al menos dos veces. Al repartir la producción a lo largo de varios países es posible aprovechar eficiencias potenciales mediante la especialización.

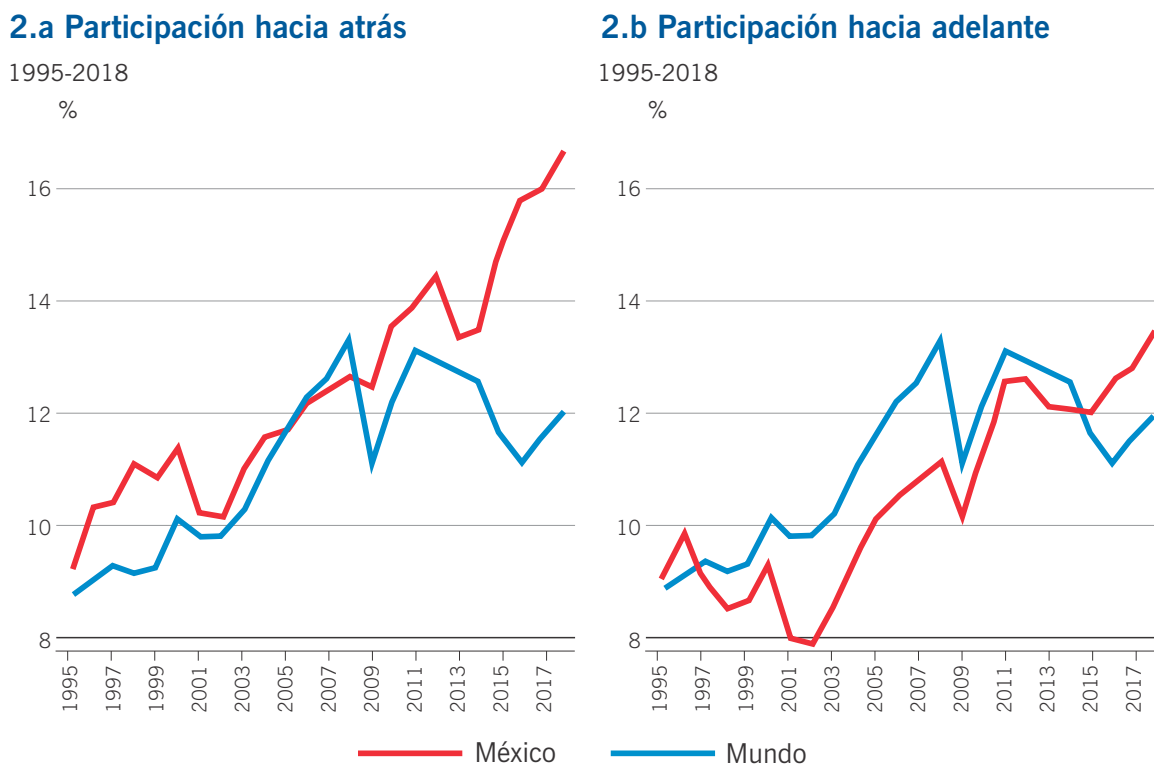
Existen dos perspectivas distintas que pueden tomarse para evaluar la integración de una economía dentro de las CVG. En primer lugar, los países pueden participar en actividades de CVG mediante la importación de bienes y servicios intermedios en otros países para apoyar sus actividades de producción interna. Bajo el contexto de las CGV, esto suele llamarse participación en reversa (*'backwards participation'*). Siguiendo a Wantg *et al.* (2017) podemos calcular el nivel de participación en reversa en las GVC como proporción de la producción final total, la cual puede atribuirse a la importación de insumos intermedios. En segundo lugar, las economías también se ven involucradas en actividades de producción compartida transfronteriza mediante la exportación de insumos inter-

² La proporción puede consultarse en el Banco Mundial: <https://data.worldbank.org/indicador/SL.SRV.EMPL.ZS>

³ TIC significa Tecnologías de la Información y Comunicación.

medios a otros países. Esta forma de integración es llamada participación hacia delante (*'forwards participation'*). La tasa de participación hacia delante en las CVG se calcula a partir de la proporción de valor agregado interno total que se envía al extranjero sin haberse terminado. Nuestros cálculos se basan en las tablas de ingreso y producción entre países de la OCDE, publicadas en 2021 y abarcando los años 1995 a 2018.

Gráfica 2: La integración de México en las CGV ha aumentado más que el promedio mundial



Nota: Esta Gráfica muestra la evolución de las actividades de CVG a nivel global para México entre 1995 y 2018.

El panel de la izquierda (a) muestra una medición de la participación hacia atrás en CVG (proporción de insumos importados dentro de la producción interna final), mientras que el panel derecho (b) muestra la medición de la integración hacia adelante en las CVG (proporción del valor agregado interno en relación a la exportación de bienes y servicios intermedios).

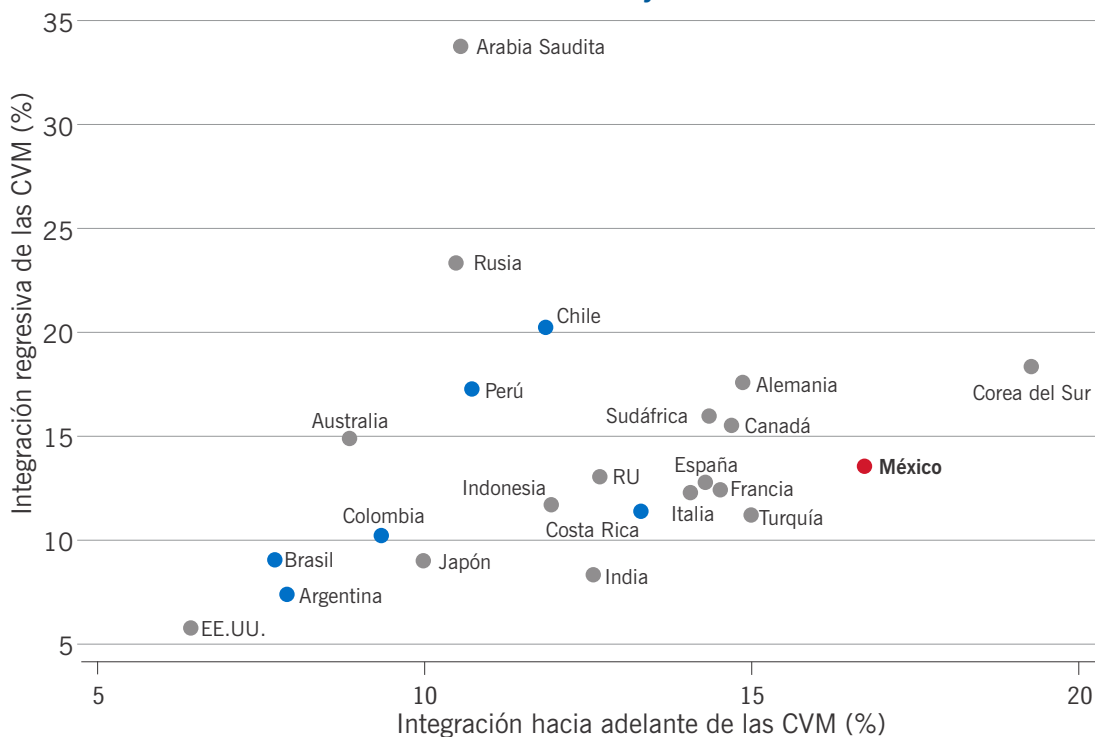
Fuente: OCDE ICIO (2021a). Cálculos propios.

En la Gráfica 2 se muestra la tasa de participación hacia atrás (panel izquierdo) y hacia delante (panel derecho) de México y de la economía global en conjunto. Al igual que en el caso de las exportaciones e importaciones globales, las actividades de CVG hacia delante y hacia atrás deben coincidir a nivel mundial, aunque no necesariamente para un país en específico. Podemos identificar dos periodos distintos de expansión de las CVG a nivel mundial, las cuales reflejan la evolución del intercambio comercial mostrada en la Gráfica 1. Entre 1995 y 2008 las actividades de CVG a nivel mundial se han expandido rápidamente, con su participación creciendo desde el 8 por ciento a más del 12 por ciento del PIB global. La crisis financiera mundial de 2008 llevó a una fuerte caída en las actividades de CVG, a lo cual siguió una recuperación rápida en los dos años siguientes. Desde entonces, sin embargo, las actividades de CVG parecen haberse estancado o incluso disminuido a nivel mundial con relación al PIB global.

Frente a este escenario, vale la pena resaltar el desarrollo de la participación de México en las CVG. Contrastando con la tendencia mundial, la integración de la economía mexicana dentro de las CVG ha seguido profundizándose aún después de la crisis financiera. Particularmente, las vincu-

laciones 'hacia atrás' de México han demostrado tener una gran inercia: la proporción de insumos importados dentro de los productos terminados en México casi se ha duplicado, desde una base inicial del 9 por ciento en 1995 hasta casi el 17 por ciento en 2018. De igual manera, la participación 'hacia adelante' de México en las CVG ha crecido constantemente desde el año 2002, estando por encima del promedio mundial desde el 2014. En 2018 cerca del 14 por ciento del PIB de México podía atribuirse a la exportación de bienes y servicios intermedios dentro de cadenas de producción internacionales.

Gráfica 3: En comparación global, México es altamente dependiente de insumos extranjeros



Nota: Esta Gráfica muestra la participación en las CVG de todos los países miembros del G-20, así como cuatro países de América Latina adicionales, en el año 2018. El eje vertical muestra la integración hacia atrás en las CVG) y el eje horizontal muestra su integración hacia adelante (proporción del valor agregado interno en relación a la exportación de bienes y servicios intermedios) en las CVG: Fuente: OCDE ICIO (2021a). Cálculos propios.

La Gráfica 3 nos muestra que, también en una comparación directa con otros países del G-20 y con las mayores economías de América latina, la integración de la economía mexicana dentro de las CVG es relativamente alta. El eje horizontal de la gráfica nos indica la integración 'hacia atrás' de las CVG para el año 2018. Entre los países del G-20 México cuenta con una de las tasas de participación hacia atrás más altas, sólo superado por Corea del Sur. La brecha entre las distintas tasas de participación es particularmente amplia a comparación de otras economías latinoamericanas como Brasil o Argentina. Pero incluso las economías más desarrolladas de Europa, como en Alemania o Francia, dependen menos de partes y componentes importados que México. Cuando vemos los vínculos de CVG hacia delante, mostradas en la Gráfica 3 a lo largo del eje vertical, el nivel de integración de México puede compararse al de Francia o España. Entre los países que sí cuentan con vínculos hacia delante más fuertes que México nos encontramos a grandes exportadores de recursos naturales, como Arabia Saudita, Rusia y Chile, así como centros de manufactura como Alemania o Corea del Sur.

La importancia relativa de la participación en las CVG hacia atrás de México, comparada con la participación en CVG hacia adelante, nos indica que la economía mexicana está más involucrada en actividades productivas de corriente abajo (*downstream*) dentro de las CVG. De ahí la particular importancia de los bienes y servicios importados para la producción interna en México.

Hablando de CVG, el tener barreras comerciales bajas entre los países participantes es de una importancia particular, pues los productos suelen cruzar fronteras nacionales en múltiples ocasiones –habiendo barreras más altas, estos costos se acumulan y este estilo de producción se vuelve poco rentable–. Por ello, con el surgimiento de las CVG los países que participan de la producción global han tenido grandes incentivos para liberalizar su política comercial, cuando menos en sectores relevantes para dicha producción, como por ejemplo, en bienes intermedios para crear bienes industriales complejos. A continuación analizaremos las tendencias recientes en materia de política comercial.

Un Sistema de Intercambio Multilateral

Con EEUU y el Reino Unido liderando el esfuerzo, 23 países fundadores crearon el GATT (Acuerdo General de Aranceles y Comercio, *General Agreement on Tariffs and Trade*), predecesor de la Organización Mundial de Comercio (*World Trade Organization*, OMC), en 1947. Su principal objetivo, tras vivir dos guerras mundiales, era el de garantizar la paz mediante una mayor integración económica y reducir la intensidad de disputas comerciales mediante la creación de un sistema basado en reglas comerciales (Bagwell, Bown, & Staiger, 2016). Desde entonces se han dado siete rondas de negociación exitosas, culminando con la creación de la OMC en 1995, la cual tuvo éxito en reunir a 123 países.

Hoy en día la OMC cuenta con 164 miembros, siendo China y Rusia los países más prominentes en unirse en fechas recientes, en 2001 y 2012 respectivamente. Actualmente sus miembros representan el 98 por ciento del comercio global. Además, las negociaciones multilaterales lograron liberalizar de manera sustancial el comercio global, reduciendo el nivel promedio de los aranceles del 22 por ciento en 1947 a tan solo 8 por ciento en 2017 (Bown & Irwin, 2017; Teti, 2020). Además del comercio en bienes, la OMC también se ocupa de los servicios, derechos de propiedad intelectual que especifican los principios de dicha liberalización y sus excepciones. Por tanto, la OMC determina los lineamientos a seguir en temas como subsidios, cuotas, garantías, procedimientos anti-dumping, inversión y promoción del intercambio comercial. Más aún, los acuerdos de la OMC establecen procedimientos para la resolución de conflictos.

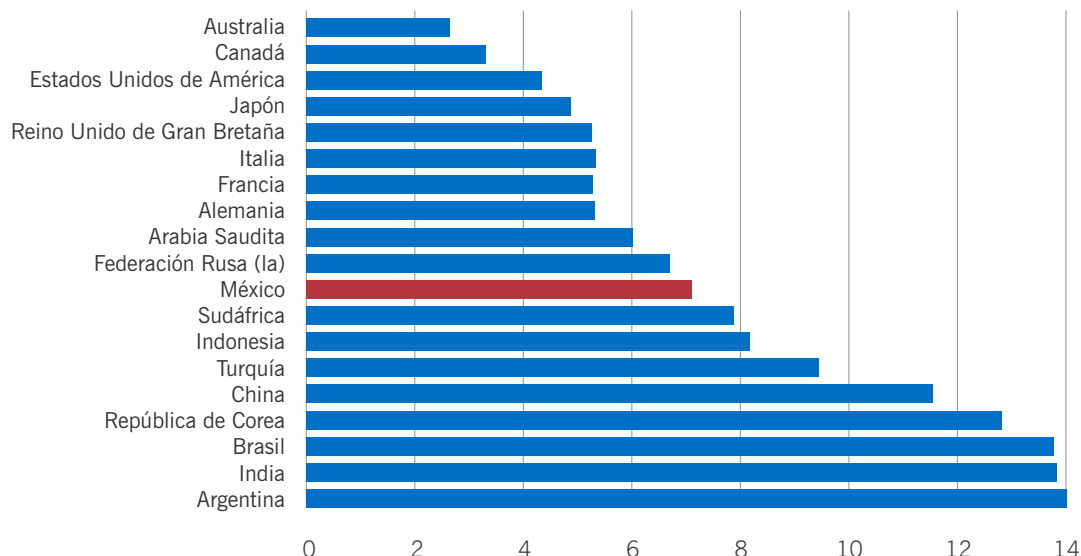
La OMC bajo ataque

Sin embargo, desde la conclusión de la Ronda de Uruguay y la creación de la OMC en 1995 no se han visto más reducciones arancelarias significativas y se han visto tan solo unos pocos avances en otras áreas de política comercial. La Ronda de Doha fracasó, en parte, porque los aranceles en países de con ingresos altos ya eran muy bajos, mientras que los aranceles de Nación Más Favorecida (*Most Favored Nation*, NMF) en los países de menores ingresos siguen presentando niveles altos. Los aranceles de NMF se definen al nivel producto y determinan los aranceles impuestos a las importaciones para todos los miembros de la OMC. Las cláusulas de NMF implican que, bajo un acuerdo de la OMC, los países no tienen permitido discriminar entre distintos socios. Sin embargo, se permiten ciertas excepciones, con las más prominentes siendo los acuerdos comerciales regionales que dan cuotas preferenciales a los países participantes.

Como se muestra en la gráfica 4, las diferencias significativas en aranceles se encuentran incluso dentro del grupo de países del G20. Por ejemplo, la tarifa promedio aplicada a NMF es del 14 por ciento

en Argentina, del 13.9 por ciento en India y del 13.8 por ciento en Brasil, mientras que entre países de mayores ingresos las tarifas son mucho más bajas: 4.4 por ciento en EEUU, 4.8 por ciento en Japón, 5.3 por ciento en Italia, Francia, Alemania y RU (ver Teti (2020)). Estas grandes diferencias arancelarias hacen que cualquier reducción futura sea más difícil, pues al momento de negociar una reducción con países emergentes y de bajos recursos, los países de mayores recursos no pueden realmente ofrecer una mayor reducción en sus propias tarifas arancelarias. México se unió al GATT/OMC en 1986 y se ubica a la mitad de la tabla entre los países del G20 en cuanto al nivel de sus aranceles.

Gráfica 4: Las grandes disparidades en los aranceles NMF aplicados por los países del G20 dificultan las negociaciones comerciales multilaterales



Nota: La Gráfica muestra las tasas arancelarias por NMF promedio (porcentaje) de los países del G20 en el 2017. Fuente: Teti (2020). Cálculos propios.

La Proliferación de Acuerdos Regionales

El congelamiento del multilateralismo en los últimos años ha llevado a varios países a buscar acuerdos comerciales bilaterales. Desde 1990 el número de acuerdos comerciales regionales (*regional trade agreements*, ACR) vigentes se incrementó por un factor de diez, de 28 en 1990 a 354 en 2022. En realidad, alcanzar un acuerdo consensuado es más rápido de conseguir cuando existen menos socios y se facilita en la remoción de barreras no arancelarias, como lo son los estándares de seguridad o fitosanitarios. Por ejemplo, la UE firmó varios acuerdos comerciales recientemente, con Singapur, Canadá, Japón, México⁴ y Vietnam. Los países participantes se benefician pues el acuerdo los deja en una mucho mejor posición a comparación de las naciones que aplican las reglas de Nación Más Favorecida de la OMC (ver. Flach, (2021) para una discusión más a detalle).

⁴ En 2020, la UE y México concluyeron las negociaciones sobre las partes comerciales de un nuevo Acuerdo de Asociación UE-México que reemplazará al Acuerdo Global UE-México existente desde 2000. Incluye la eliminación de más barreras arancelarias y no arancelarias al comercio de bienes y servicios, así como nuevas disposiciones sobre contratación pública y protección de inversiones. Además, el nuevo acuerdo comercial incluye compromisos integrales sobre comercio y desarrollo sostenible, incluidas disposiciones sobre protección ambiental y derechos laborales. Sin embargo, el acuerdo aún no está ratificado.

Acuerdos Comerciales Profundos

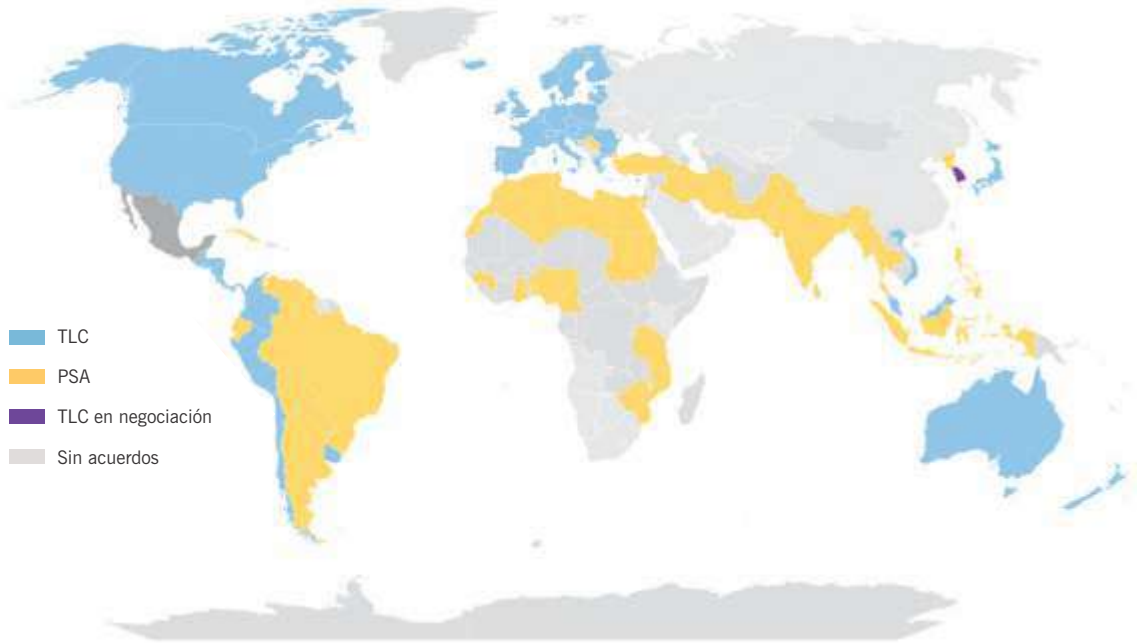
En comparación con los acuerdos de la OMC, muchos de estos acuerdos comerciales bilaterales son mucho más exhaustivos, cubriendo más que sólo negociaciones arancelarias, por lo que son llamados acuerdos 'profundos' (Mattoo, Rocha, & Ruta, 2020). A menudo incluyen una armonización de estándares de seguridad e higiene del producto, un reconocimiento de indicaciones geográficas y acceso a mercados locales de servicios y suministros. Dhingra, Freeman & Huang (2021) han demostrado que estos acuerdos son primordiales para un buen intercambio de servicios. Incluyen, por ejemplo, la liberalización de la inversión, reconocimiento de calificaciones profesionales para proveedores de servicios, compromisos con la protección de la propiedad intelectual, así como temas de política pública como combate a la corrupción, políticas de visado y asilo. Por lo tanto, estos ACR se concentran en gran medida en las barreras no arancelarias. Dhingra, Freeman & Huang (2021) concluyen que la eliminación de aranceles incrementó el bienestar promedio de la población por un 1.8 por ciento, comparado a un 1.4 por ciento para las medidas no arancelarias.

Acuerdos Comerciales de México

Como se aprecia en la Gráfica 4, México se ha suscrito con éxito a varios Tratados de Libre Comercio (*Free Trade Agreements*, FTA), siendo el más conocido el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (*North America Free Trade Agreement*, NAFTA) con EEUU y Canadá en 1994, mismo que fue renegociado como el Tratado México, Estados Unidos y Canadá (*US-Mexico-Canada Agreement*, TMEC) en 2019. Otros TLC importantes para México incluyen aquel firmado con la Unión Europea en 1997 y renegociado en 2016, la Alianza del Pacífico con Chile, Colombia y Perú, así como el Acuerdo Comprensivo y Progresivo de la Alianza Trans-Pacífico (*Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership*, CPTPP). Luego que el presidente Donald Trump retirase a EEUU de la Alianza Trans-Pacífica (*Trans-Pacific Partnership*, TPP) en enero de 2017, los demás participantes crearon el CPTPP, el cual entró en vigor para siete países en 2019. Los miembros incluyen a Australia, Brunei (por ratificar), Canadá, Chile (por ratificar), Japón, Malasia (por ratificar), México, Nueva Zelanda, Perú (entra en vigor en 2021), Singapur y Vietnam.

A pesar de estar fuertemente integrado con EEUU y Canadá, México no ha logrado acordar más tratados con sus socios clave: no hay indicios de pláticas comerciales con China, el segundo socio comercial más importante del país, mientras que las negociaciones con Corea del Sur han estado suspendidas desde el 2008 y fueron retomadas en 2022. Entre los países que aparecen en color amarillo en la Gráfica 5, México ha firmado tratados de alcance parcial (TAP) que sólo incluyen la reducción de aranceles en ciertos sectores y apenas y considera las barreras no arancelarias. Por ejemplo, el acuerdo México-Mercosur sólo reduce los aranceles del sector automotriz (SICE, 2022).

Gráfica 5: A pesar de estar profundamente integrado con EEUU, Canadá y la UE, México no ha firmado acuerdos comerciales con muchos socios cruciales como China o Corea del Sur

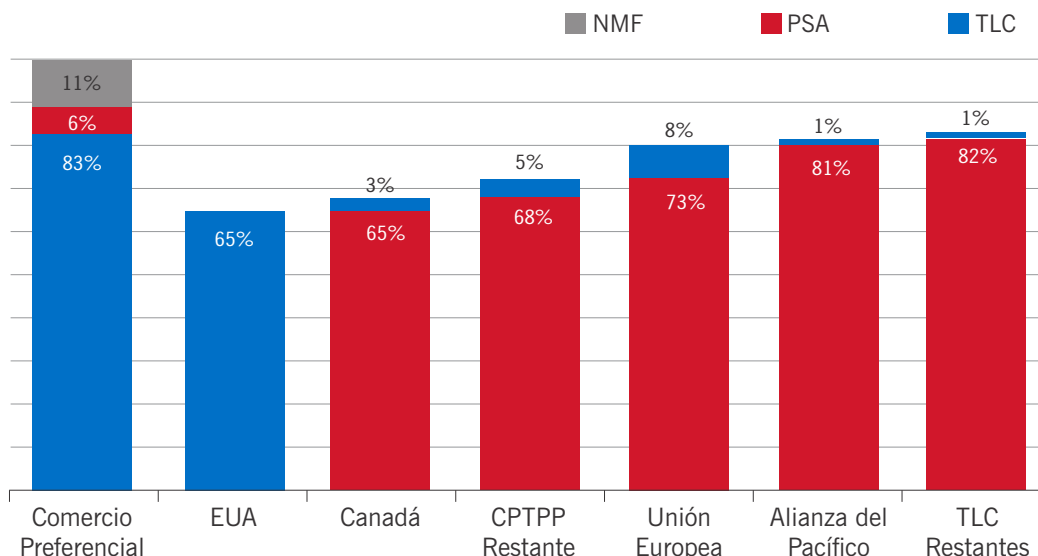


Nota: Este mapa muestra a los países que tienen acuerdos bilaterales con México, separados por tipo de acuerdo: Tratados de Libre Comercio (TLC), Acuerdos de Alcance Parcial (Partial Scope Agreement, PSA) o sin acuerdos. Actualmente sólo un TLC se encuentra en negociación con Corea del Sur.

Fuente: WTO(2022a). Cálculos propios.

En términos económicos, los acuerdos existentes son muy importantes para México. Como muestra la Gráfica 6, el comercio preferente tanto bajo los TLC y los TAP representa el 89 por ciento del comercio mexicano. Aunque existen muchos TAP firmados con países de América latina, África y Asia, estos sólo reducen los aranceles de unos cuantos sectores, por lo que su participación en el total de intercambio comercial es de sólo el 6 por ciento. En cambio, casi todo el intercambio preferente ocurre bajo el marco de los TLC, siendo el TMEC el más importante para México. Dentro del mismo TMEC nuevamente encontramos una gran disparidad entre los socios, siendo EEUU el jugador dominante: el 65 por ciento del intercambio comercial se da entre estos países vecinos, mientras que el intercambio con Canadá representa sólo el 3 por ciento de la actividad comercial mexicana. El comercio con los demás países del CPTPP equivale a un 5 por ciento para el 2019, pues Australia, Japón, Nueva Zelanda, Singapur y Vietnam ya tenían relación comercial bajo el CPTPP. El acuerdo UE-México es el segundo más importante para México, representando el 8 por ciento del total. La Alianza del Pacífico, suscrito junto con otros tres países de América Latina (Chile, Colombia y Perú), al igual que los TLCs restantes, juegan un papel muy menor.

Gráfica 6: El comercio preferencial dentro del T-MEC constituye la mayor parte de los flujos comerciales de México



Nota: La Gráfica muestra la participación comercial de México en diferentes acuerdos comerciales regionales para el 2019: Nación Más Favorecida (NMF), Acuerdos de Alcance Parcial (PSA) y Tratados de Libre Comercio (TLC).

Fuente: Gaulier & Zignago (2010). Cálculos propios.

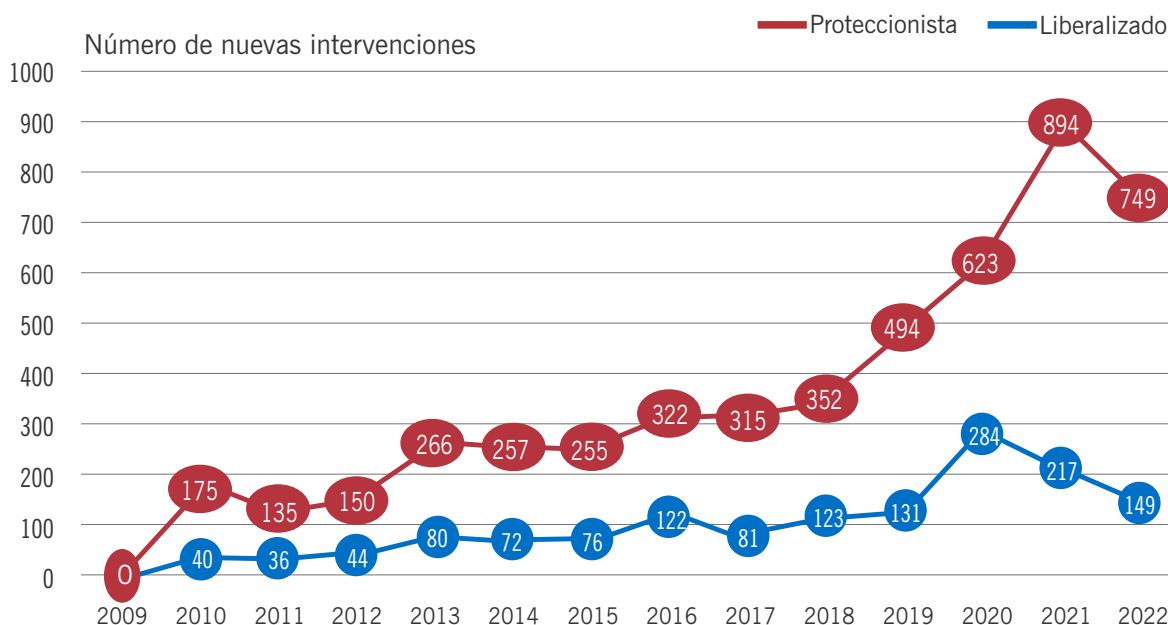
2.2 Globalización Lenta

La disminución en el ritmo del comercio global, especialmente para el intercambio de bienes como resultado de la crisis financiera del 2007/2008, puede explicarse por diversos factores. Primero, algunos mercados han llegado naturalmente a la saturación, mientras que la innovación y las nuevas tecnologías son ahora la clave para crear nuevas oportunidades de mercado. (Flach et al., 2021). Segundo, en el espectro político, en tiempos recientes ha surgido un “rechazo a la globalización”, con cada vez más votantes y partidos políticos adoptando una dirección proteccionista y de aislamiento (Colantone, Ottaviano, & Stanig, 2021). A manera de anécdota, los aranceles de EEUU sobre las exportaciones chinas, el mayor apoyo a partidos nacionalistas y de la derecha radical en Europa y el fenómeno Brexit han contribuido a la globalización lenta y al estancamiento que observamos hoy en día.

El Proteccionismo a la Alza

También es posible observar un incremento en el número de políticas proteccionistas a nivel mundial. Los datos de la publicación *Global Trade Alert* (GTA, ver Evenett & Fritz (2020) revelan que, desde 2009, las intervenciones proteccionistas han sido más numerosas que las políticas de liberalización, con un gran incremento en las mismas a partir de 2018 (ver Gráfica 7). En 2021 las medidas proteccionistas nuevas superaron en más de cuatro veces a las liberalizadoras, mientras que entre 2013 y 2018 su número era en promedio tres veces mayor.

Gráfica 7: El número global de medidas proteccionistas se dispara desde 2018



Nota: La Gráfica muestra el número a nivel global de nuevas intervenciones de política pública creadas anualmente que pueden afectar el comercio internacional, separados por tipo, a lo largo del tiempo en relación al 2008. Cada intervención se contabiliza sólo una vez, aún cuando sea implementada por varios países a la vez (misma ID de intervención). El número total de medidas no ha sido ponderado de acuerdo a la relevancia de la política en cuestión.

Fuente: Global Trade Alert (2022). Cálculos propios.

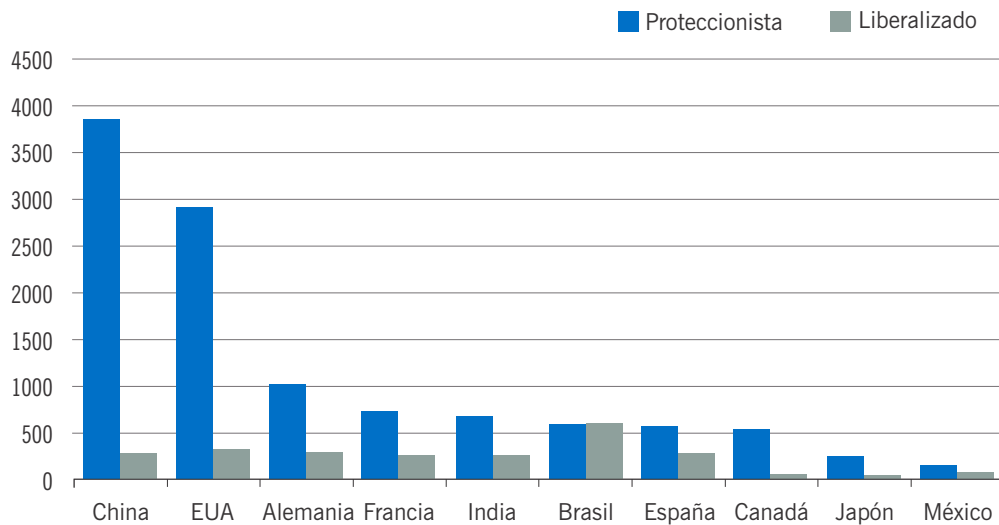
Conforme el entorno comercial global se ha vuelto más hostil, varias economías ahora enfrentan retos adicionales. La Gráfica 8^a muestra el número de intervenciones proteccionistas implementadas durante los últimos diez años en países seleccionados. EEUU y China han implementado al menos el cuádruple de políticas proteccionistas que los demás países, lo cual es resultado de una férrea guerra comercial que comenzó en 2018.⁵ Sin embargo, otros países también se han volcado hacia el proteccionismo, con estas intervenciones superando a las políticas liberalizadoras.

Tomando una postura contraria, la Gráfica 8b muestra el número de intervenciones que han enfrentado los países, en lugar de imponerlas. También aquí el número de medidas proteccionistas que enfrentan los países es mayor al de políticas liberalizadoras. Lo que es más, existe menos diversidad entre los países, pues se enfrentan a números comparables de medidas proteccionistas y liberalizadoras, siendo países europeos como Alemania y Francia el blanco de políticas más proteccionistas.

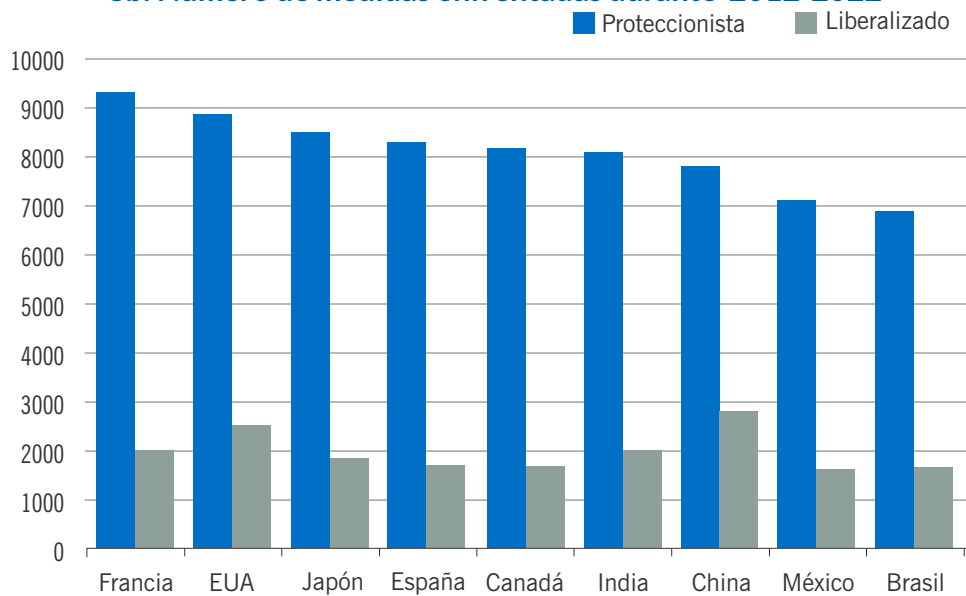
⁵ Como advertencia, el número total de medidas no ha sido ponderado de acuerdo a la relevancia de la política, por lo que algunas pueden sólo afectar a una selección específica de productos.

Gráfica 8: EEUU y China imponen más medidas proteccionistas que otros países

8a: Número de medidas impuestas entre 2012-2022



8b: Número de medidas enfrentadas durante 2012-2022



Nota: Estas Gráficas muestran el número total de intervenciones impuestas (a) y enfrentadas (b) por los países seleccionados a lo largo de los últimos diez años. Es decir, el número de medidas proteccionistas o liberalizadoras entre 2012 y 2022. En la gráfica (a), las medidas con un ID similar pero que fueran impuestas a varios países sólo se cuentan una vez. En (b), las medidas con ID similar pero impuestas por varios países sólo son contadas una vez. El número total de medidas no ha sido ponderado de acuerdo a su relevancia.

Fuente: Global Trade Alert (2022a). Cálculos propios.

Las Muchas Caras del Proteccionismo

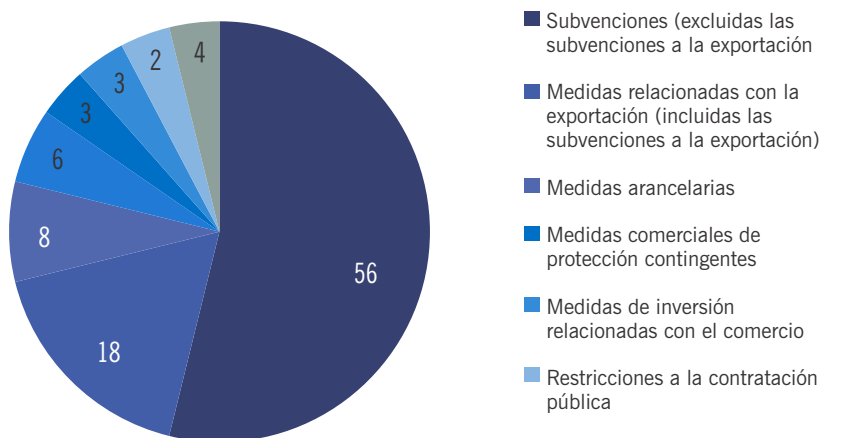
Las medidas proteccionistas no se ven limitadas a un incremento en los aranceles, sino que pueden tomar muchas formas, como lo son las restricciones de acceso a mercados, de cantidades, subsidios, barreras de mercado indirectas, subsidios a la exportación, o estándares contra el 'dumping', laborales, ambientales y de protección animal, (ver., Apéndice B para más detalles). La Gráfica 9a muestra los

tipos de medidas proteccionistas que han sido impuestas a nivel global en los últimos diez años. Los subsidios representan la gran mayoría: casi tres cuartas partes del total de intervenciones. Los subsidios no sólo se aplican a la exportación de productos agrícolas, sino con mayor frecuencia al intercambio de bienes industriales. De acuerdo con el 28vo. Reporte del GTA (Evenett & Fritz, 2021), el número de disputas relacionadas a subsidios que han sido llevadas ante la OMC se ha incrementado constantemente desde el año 2010. Con respecto a otros tipos de intervención, las medidas arancelarias representan tan solo el 8 por ciento del total, mientras que el 18 por ciento restante se divide entre medidas proteccionistas contingentes (anti-dumping, medidas de respuesta de garantía), inversión comercial, o restricciones de licitación gubernamental.

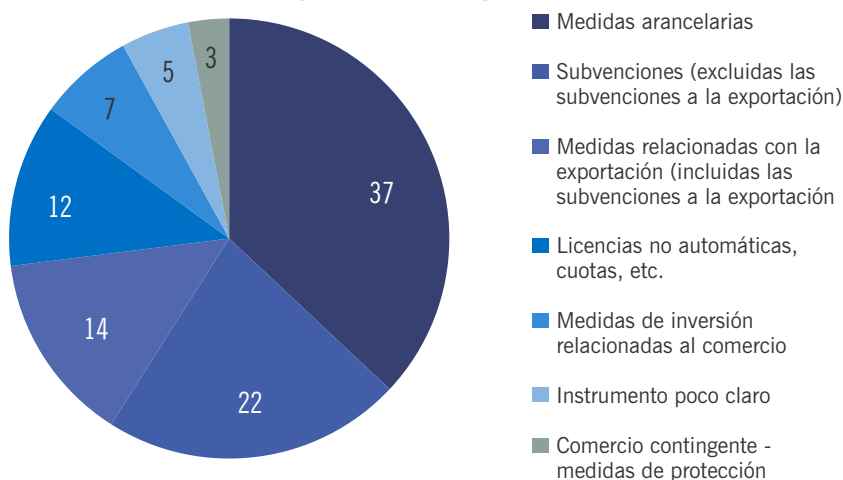
México no ha sido la excepción y se enfrenta ahora a barreras proteccionistas idénticas, siendo los subsidios su obstáculo principal. Durante el periodo entre 2012 y 2022 estas representaron el 75 por ciento de todas las medidas nocivas impuestas contra la economía mexicana (Gráfica 9b). Como hemos visto en la sección anterior, México también ha impuesto algunas medidas proteccionistas para proteger a sus empresas, con diversos subsidios representando el 36 por ciento de las mismas (*Global Trade Alert*, 2022). Además, México también ha incrementado los aranceles sobre la importación (37 por ciento de las intervenciones) para lidiar con la competencia internacional.

Gráfica 9:

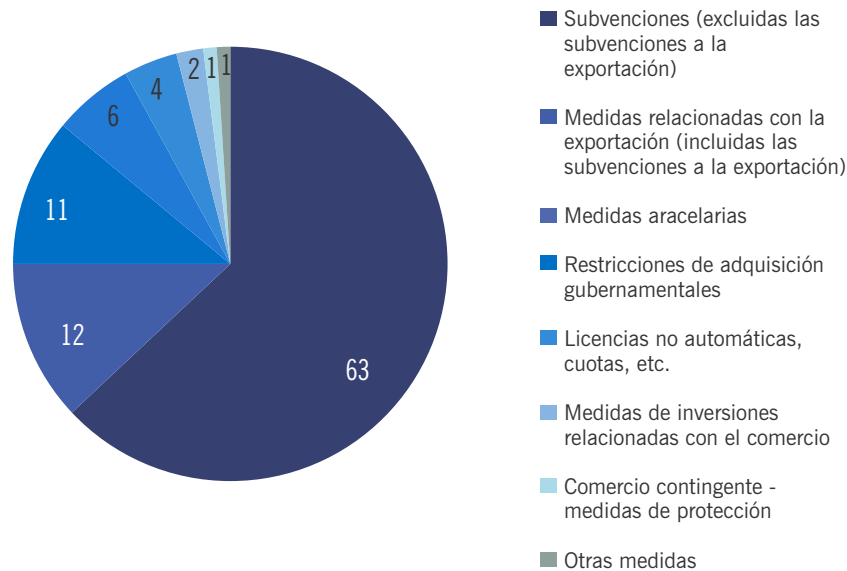
9a: Implementadas globalmente



9b: Implementadas por México



9c: Dirigida a México



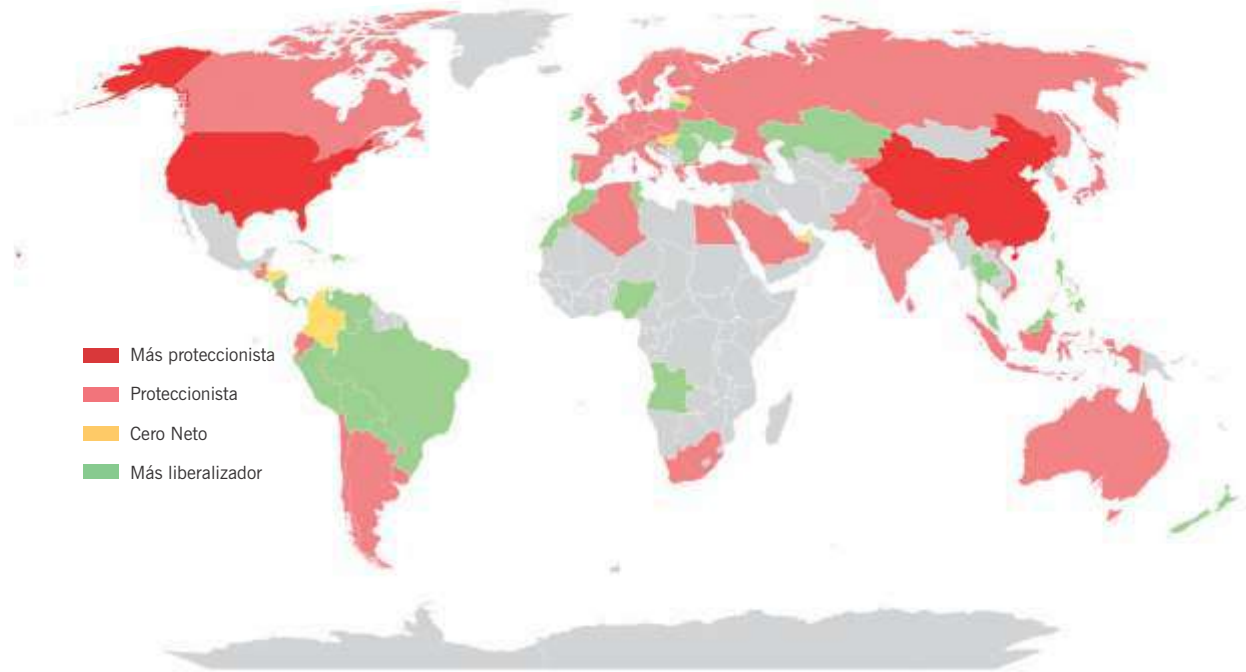
Nota: Estas Gráficas muestran los componentes de las medidas proteccionistas entre el 2012 y 2022 a nivel mundial (a), implementadas por México (b) y enfrentadas por México ©.

Otras medidas incluyen controles a la IED, controles de capital, migratorios, de precios, financieros y sanitarios, así como barreras técnicas al intercambio, propiedad intelectual, así como otras medidas no específicas.

Fuente: Global Trade Alert (2022). Cálculos propios.

Por último, la Gráfica 10 muestra a países que han impuesto medidas que afectan a México. Para cada país se ha calculado el número neto de intervenciones –es decir, el número de intervenciones liberalizadoras, menos el número de políticas proteccionistas– para dar una medida de la intensidad del fenómeno. EEUU y China, los principales socios comerciales de México, han impuesto un número excesivo de políticas proteccionistas sobre la economía de México. Esto no sólo es resultado de la guerra comercial iniciada en 2018 por EEUU, la cual afectó negativamente a México, especialmente en el sector siderúrgico (Bown & Kold, 2022), sino que parece ser un fenómeno que se ha desarrollado por más tiempo. Canadá, India, Japón, Corea del Sur y la mayoría de los países de Europa también han implementado medidas proteccionistas, aunque el balance neto es más equilibrado. México se ha beneficiado de un entorno más liberal comerciando con otros países de América Latina, como Brasil, Argentina y Venezuela, o con algunos países de Europa del este.

Gráfica 10: México también se ha enfrentado a más medidas proteccionistas en la última década



Nota: El mapa muestra el número neto de intervenciones, es decir, el número de medidas liberales menos el número de medidas proteccionistas impuestas en México por cada país durante los últimos 10 años (2012-2022). Las medidas más proteccionistas ocupan el rango entre -3010 a -1405; proteccionistas de -207 a -1, cero neto en 0, y medidas liberalizadoras entre 1 y 62. EE.UU. y China han impuesto un número significativamente mayor de medidas proteccionistas que liberalizadoras sobre México. Fuente: Global Trade Alert (2022a). Cálculos propios.

Cambios Recientes en la Política Comercial de México

Recientemente México ha vivido una época de turbulencia sin precedentes en cuanto a su política comercial se refiere. Durante su intento por reducir los déficits comerciales de los EE.UU., el expresidente Donald Trump lanzó una guerra comercial que, en su mayoría, apuntaba contra China. Sin embargo, otros países fueron alcanzados por el 'fuego cruzado': en marzo de 2018 se impusieron aranceles del 25 por ciento sobre la importación de acero y aluminio de cualquier país. Incluso el TLCAN, tratado firmado e implementado hace más de dos décadas para otorgar libre acceso al mercado (Besedes, Kohl, & Lake, 2020) fue incapaz de proteger a Canadá y a México, quienes a su vez reaccionaron imponiendo sus propios aranceles sobre productos agrícolas y de consumo.

Adicionalmente, el presidente Trump amenazó con abandonar el TLCAN por completo, discutiendo abiertamente la posibilidad de imponer aranceles de hasta el 25 por ciento al sector automotriz y de autopartes, presionando así a México y Canadá para renegociar el TLCAN, el cual dio lugar al nuevo tratado TMEC, ahora en vigor. Incluso tras el cierre de las negociaciones de este nuevo tratado, el presidente Trump amenazó en 2019 con imponer aranceles del 5% sobre todas las importaciones provenientes de México, incrementándose mensualmente a menos que México lograra reducir la migración ilegal desde su territorio (Bown & Kold, 2022; Salam, 2019) —plan que se vio descartado cuando México firmó un acuerdo para reducir la migración ilegal en junio de 2019.

A partir de julio de 2020 entra en vigor el nuevo TMEC. Este nuevo tratado concierne barreras no arancelarias, pues el acceso al mercado libre de aranceles ya había sido establecido por el TLCAN, y mucho capital político fue invertido en fortalecer las Reglas de Origen (RdO) del sector automotriz. Las

RdO establecen las condiciones que debe cumplir un auto para ingresar libremente al mercado. Por ello, los exportadores mexicanos que quieren utilizar esta tarifa de aranceles cero para dirigirse al mercado estadounidense deben atenerse a estas reglas, de lo contrario aplica un arancel del 2.5 por ciento. Por lo general estas reglas incluyen criterios específicos respecto al valor del contenido regional con el que debe contar un vehículo.

En el nuevo TMEC, la proporción de componentes de cada automóvil que deben ser fabricados en América del Norte se incrementó del 62.5 al 75 por ciento, significando una mayor restricción pues cada vez menos participantes intermedios de fuera de América del Norte pueden verse incluidos en la producción automotriz. Además, el 70 por ciento del acero y aluminio debe haberse producido en Norteamérica, mientras que entre el 40 y 45 por ciento del ensamblado final también debe realizarse por trabajadores que reciban un sueldo promedio de 16 dólares por hora, o más. Este último requisito fue dirigido específicamente a México, donde muchos obreros reciben poco más de 2 dólares la hora (Drohan, Ensor, & Keynes, 2018). Esta regla sobre salarios ha desalentado la inversión y producción en México, donde es más complicado cumplir con estas reglas de producción, lo cual probablemente resulte en un menor nivel de importación desde México para EEUU (Bown, 2018).

La amenaza de EEUU de abandonar el TLCAN por completo o de imponer aranceles de hasta el 25 por ciento a los automóviles hicieron que Canadá y México aceptaran estos términos. Sin embargo, EEUU tuvo que hacer concesiones y acceder a un tratado adjunto que protege a ambos socios de futuras alzas en los aranceles. Los exportadores de autos mexicanos que no cumplan con las nuevas RdO del TMEC seguirán teniendo acceso al mercado estadounidense bajo la tarifa de NMF actual, de 2.5 por ciento, incluso si EEUU llegase a incrementar sus aranceles de NMF en el futuro. Dos condiciones deben cumplirse: primero, las RdO originales del TLCAN en materia automotriz deben cumplirse para evitar que las manufactureras ubicadas en México cambien por partes fabricadas en Europa o Asia y, segundo, el número de autos mexicanos exportados hacia EEUU debe ser menor a 1.6 millones de unidades anuales. Sin embargo, esta solución de costo relativamente bajo no aplica para los productores de camiones, pues los aranceles de NMF de EEUU sobre estos es del 25 por ciento actualmente.

Dada su gran dependencia de las cadenas de valor en EEUU y tras la elección del presidente Trump en 2016, México ha buscado diversificar sus relaciones comerciales y modernizar el Acuerdo Global UE-México del año 2000 (Grieger, 2020). El nuevo acuerdo busca la liberalización del comercio en bienes agrícolas, retirar barreras comerciales en servicios y licitaciones públicas para licitantes europeos, la redefinición de RdOs y mejores estándares en materia de derechos humanos, derechos medioambientales y de lucha contra la corrupción en el comercio y las inversiones.

A pesar de su entusiasmo al inicio del nuevo acuerdo, México rechazó una propuesta de la UE en junio de 2021 para dividir el acuerdo en varias partes y así acelerar el proceso de ratificación. En un estudio realizado por la Comisión Europea (2019), bajo un escenario conservador se calcula que el nuevo acuerdo crearía alrededor de 22,000 empleos de bajo nivel, así como 5,000 empleos altamente capacitados –el efecto neto sobre el empleo se calcularía en unos 1,000 empleos adicionales de bajo nivel–, mientras que las ganancias en cuanto a empleos capacitados se verían contrarrestados por las pérdidas.

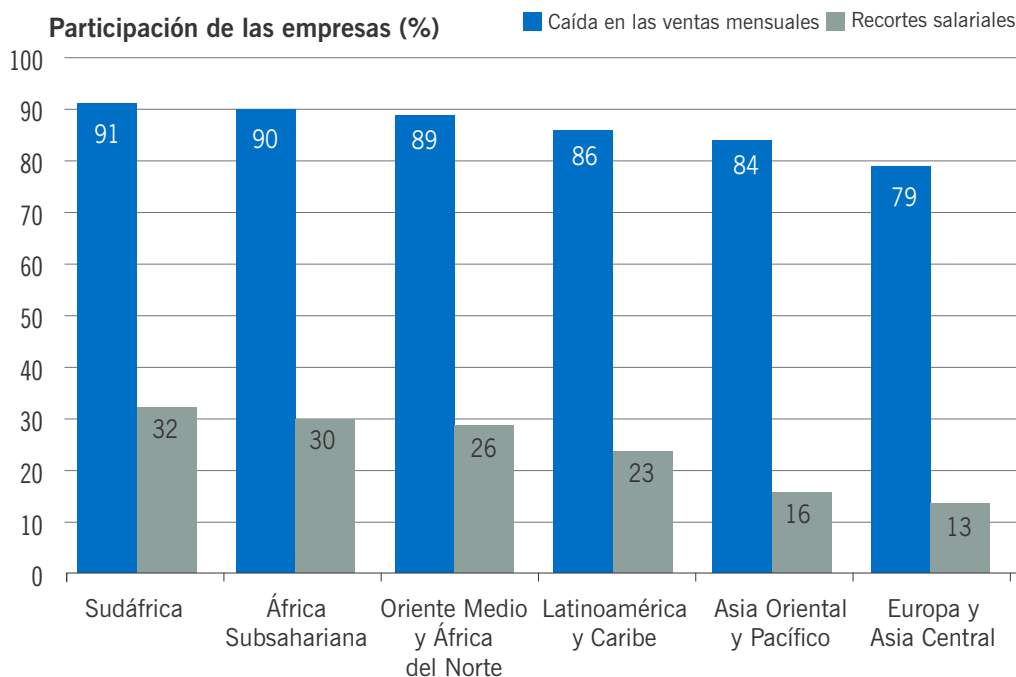
Covid-19 y el Comercio Global

A la par de un entorno de negocios taciturno en años recientes, las primeras alteraciones debidas a la crisis por el Covid-19 deprimió los flujos de comercio globales hasta llegar al 54 por ciento del PIB en 2020, sólo un poco por encima de sus niveles de 2004 (Gráfica 1). Además de sus efectos directos, como paros en la producción debido a contingencias, la escasez de suministros en productos intermedios causó alteraciones en la producción a nivel global. Esta escasez ha tenido efectos duraderos:

como refleja el *ifo Business Survey*, encuesta realizada a 5,000 empresas, el 74% de las empresas de manufactura alemanas se han quejado de los cuellos de botella y otros problemas al intentar conseguir productos intermedios o materias primas incluso hasta junio de 2022. Aún más preocupante, las empresas anticipan que esta escasez perdure entre 7.2 y 13.1 meses (*ifo Institute*, 2022).

Al dar un vistazo más detallado de cómo las empresas de escala global se vieron afectadas durante el auge de la pandemia, la Gráfica 11 muestra la proporción de empresas en todas las regiones del mundo que reportaron una pérdida en ventas y recortes salariales en junio de 2020, incluyendo a países que participaron en el extenso levantamiento del Banco Mundial, el Covid-19 Pulse Survey (World Bank, 2022). En el sur de Asia, el medio oriente y en África, un contundente 90 por ciento de las empresas declaró una disminución en sus ventas a comparación del año anterior. Mientras que relativamente pocas empresas en Europa y Asia central reportaron menores venta, estas siguen representando el 80 por ciento de las empresas participantes. Los empleados también han sufrido, en su mayoría, por los efectos de la pandemia, habiendo experimentado recortes salariales y despidos. Para las regiones más afectadas, alrededor del 30 por ciento de los establecimientos redujo los salarios de sus empleados en los 30 días previos a la entrevista. En Europa y Asia central esta cifra es de alrededor del 13 por ciento.

Gráfica 11: El impacto de Covid-19 en las empresas y los trabajadores ha sido un desafío



Nota: Esta Gráfica muestra la proporción de las empresas que declararon, en junio de 2020, una caída en sus ventas anuales a comparación con el año anterior, así como reducciones salariales a comparación del mes anterior, en distintas regiones del mundo. Los datos provienen del Business Pulse Survey del Banco Mundial, el cual toma una muestra representativa de empresas del sector privado. Los datos respecto a la caída en ventas mensuales se basan en 46,127 respuestas en 63 países, mientras que los datos respecto a reducción de salarios se basan en 34,222 respuestas de 32 países.

Fuente: World Bank (2022). Cálculos propios.

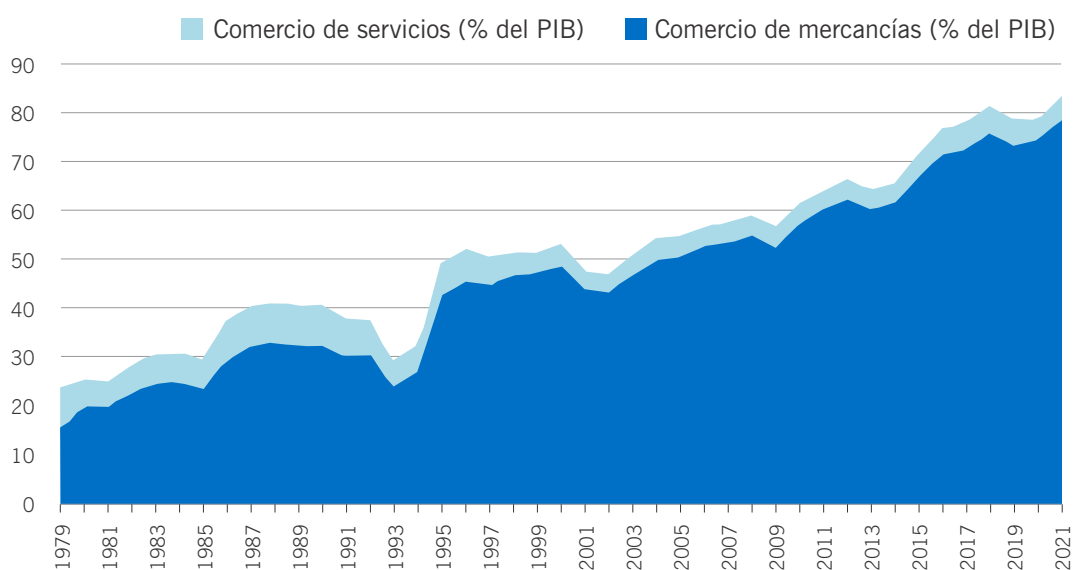
3. El Papel de México Dentro de la Economía Global

En el capítulo siguiente nos concentraremos en un análisis de México, comenzando con una descripción de sus patrones comerciales principales, su integración dentro de las CVG, el papel de la inversión extranjera directa, concluyendo con un resumen de las ganancias desiguales que ha obtenido México del intercambio comercial.

3.1 Comerciando con el Mundo: ¿Qué y con Quién?

El comercio juega un papel importante para la economía mexicana: Desde hace más de cuarenta años México ha incrementado constantemente su integración al comercio internacional. El volumen total de intercambio se ha incrementado del 24 por ciento del PIB en 1979 al 82 por ciento en 2021 (World Bank Group, 2022a) (ver Gráfica 12). Al comparar la proporción del comercio como parte del PIB en México con las cifras globales (cf., Gráfica 1), podemos observar tres elementos distintos: Primero, México es un país muy abierto e integrado, en comparación a nivel internacional; el intercambio comercial como proporción del PIB fue de tan solo 57 por ciento en 2020 a nivel mundial, casi un 50 por ciento más bajo que para México. Segundo, y contrastando con el lento crecimiento del comercio a nivel mundial a partir del 2010, la tendencia en México se ha mantenido a la alza y estable, por lo que México ha superado el promedio mundial en términos comerciales en años recientes. Por último, este acontecimiento positivo ha estado impulsado casi por completo por el comercio en productos de manufactura, es decir, que el intercambio en servicios no ha crecido al mismo ritmo que a nivel internacional.

Gráfica 12: México está altamente integrado en el comercio internacional y no experimentaba una desaceleración desde 2010



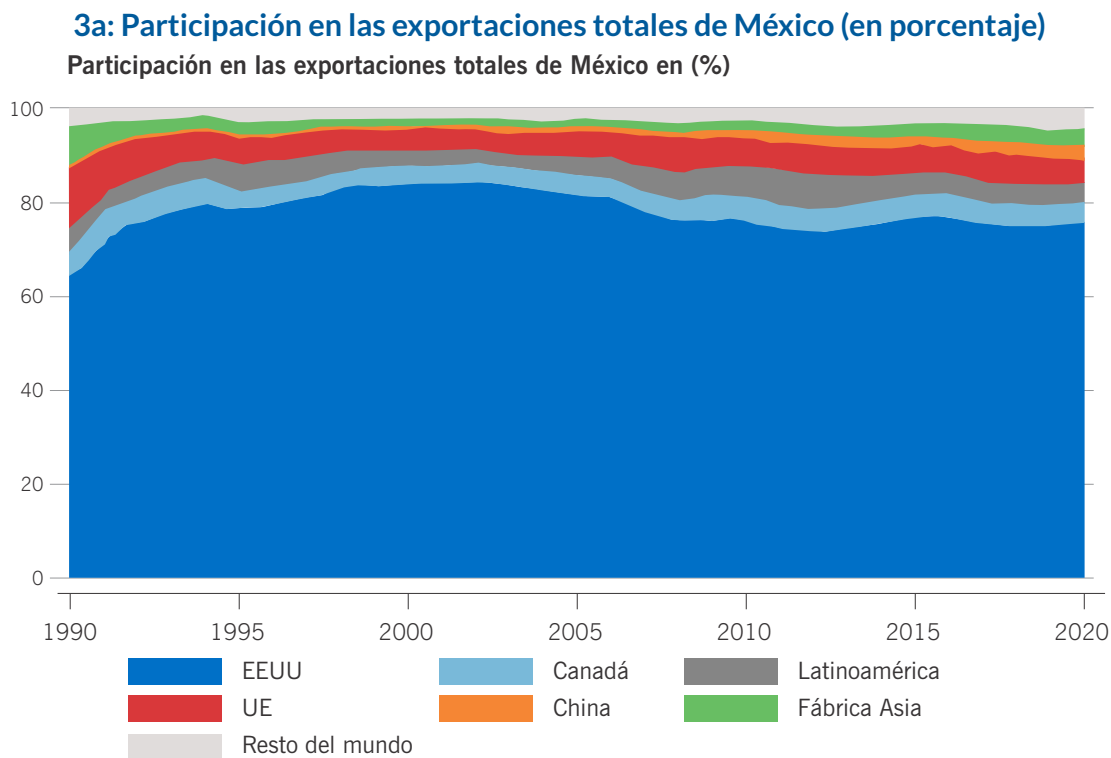
Nota: La Gráfica muestra el intercambio comercial de México como un porcentaje del PIB (de bienes y servicios) a lo largo del tiempo.

Fuente: World Bank Group (2022a). Cálculos propios.

La importancia relativa de EEUU para las exportaciones mexicanas es descomunal: comenzando en 1990, su participación del total de exportaciones ha sido del 73 por ciento, lo cual se incrementó con la entrada del TLCAN en 1994, llegando a un máximo de alrededor de 84% a inicios de siglo (ver Gráfica 13a). Las ganancias que obtiene EEUU durante estos años ocurrieron a costa de las exportaciones hacia la UE. Tras haber alcanzado este punto máximo, la participación se ha estabilizado en alrededor del 75%. Por lo tanto, EEUU compra tres cuartas partes de los bienes producidos en México.

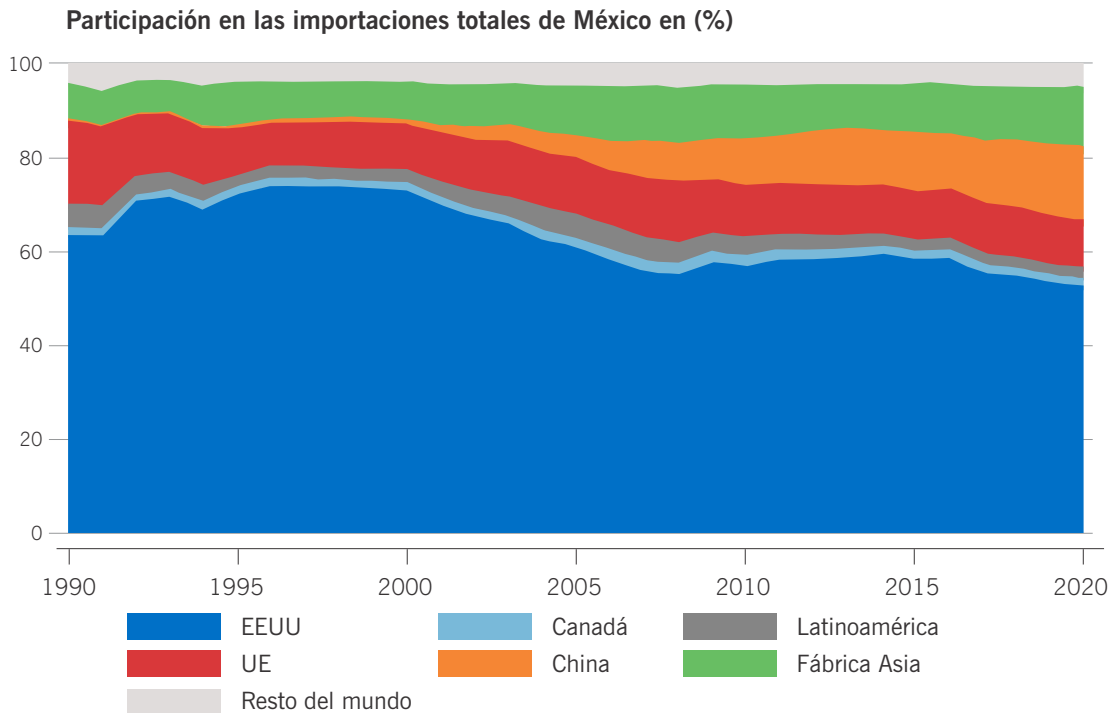
EEUU también es el socio más importante de México en materia de importación (ver Gráfica 13b). Sin embargo, China y los demás países de la “Fábrica de Asia” que incluye a aquellos suscritos a la Asociación Económica Integral Regional (*Regional Comprehensive Economic Partnership RCEP*)⁶ han cobrado gran importancia como países de origen para la importación en México desde que China ingresó a la OMC en 2001: mientras que sólo el 1 por ciento de las importaciones en México provenían de China en el 2001, esta cifra se ha multiplicado 16 veces para el 2020, y la participación en importaciones de los otros países de la Fábrica de Asia se ha incrementado en un 4 por ciento. Mientras que la participación de las importaciones de EEUU hacia México sigue siendo muy elevada, la nueva orientación hacia Asia puede observarse en los datos estudiados.

Gráfica 13: EEUU compra las tres cuartas partes de todos los productos mexicanos y las importaciones se están reorientando hacia Asia



⁶ Este grupo de países consiste en los miembros del ASEAN (Sociedad de Naciones del Sureste Asiático – Brunei, Camboya, Indonesia, Laos, Malasia, Myanmar, Las Filipinas, Singapur, Tailandia y Vietnam), así como China, Japón, Corea del Sur, Australia y Nueva Zelanda.

13b: Participación en las importaciones totales de México (en porcentaje)



Nota: La Gráfica muestra la participación en intercambio comercial de México con socios importantes.

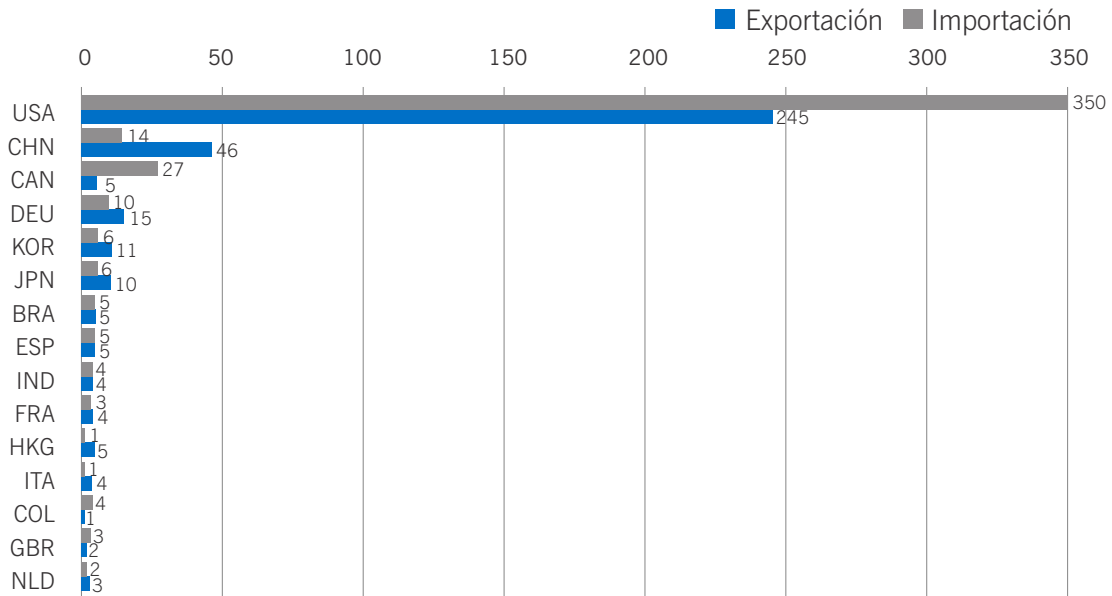
La 'Fábrika Asia' incluye a Australia, Brunei Darussalam, Camboya, India, Japón, La República Democrática Popular de Laos, Malasia, Myanmar, Nueva Zelanda, Filipinas, Singapur, Corea, Tailandia y Vietnam.

Fuente: Gaulier & Zignago (2010). Cálculos propios.

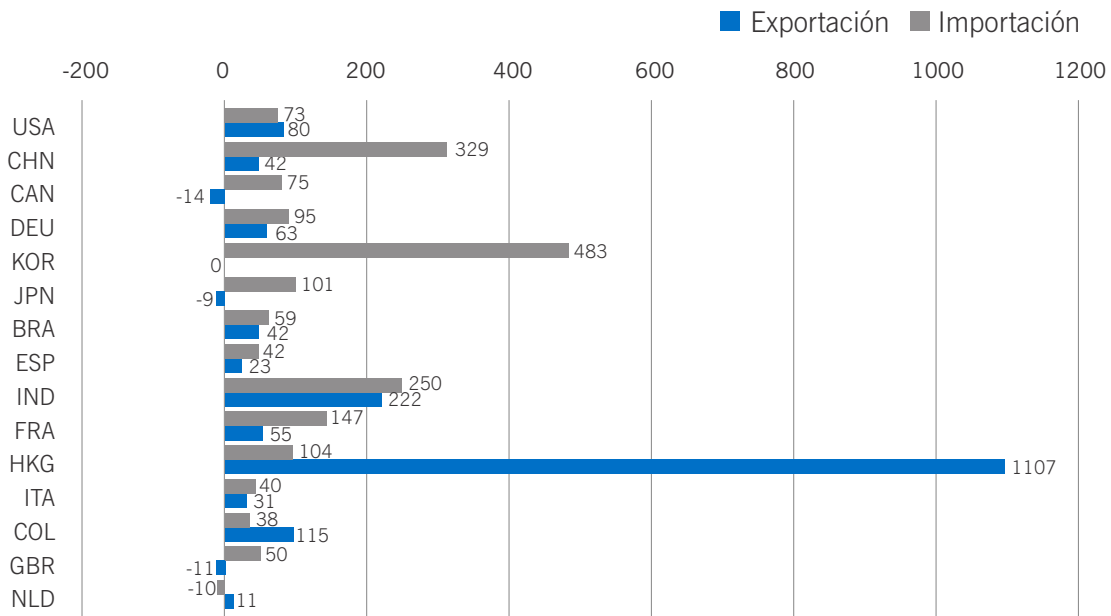
A continuación, profundizaremos aún más para dar un vistazo de cerca a los principales socios comerciales de México en 2019. La Gráfica 14a muestra las exportaciones e importaciones en términos absolutos, mientras que la 14b muestra su tasa de crecimiento entre el 2009 y 2019. Aunque en términos relativos EEUU ha perdido algo de su participación de mercado en los últimos diez años, en términos absolutos ha visto crecimiento. China, Canadá y Alemania son también socios comerciales importantes para México, representando en conjunto unos 120 mil millones de USD en 2019. Las importaciones desde China se han incrementado significativamente desde el 2009 (más del 300 por ciento) y China se ha vuelto el segundo país más importante para la importación en México, con 46 mil millones de dólares en intercambio comercial para el 2019. Canadá se mantiene como el segundo mayor exportador (27 mil millones de dólares), pero México ha reducido sus importaciones desde Canadá en 14 por ciento en los últimos diez años. Los vínculos sólidos con la UE obedecen principalmente a una relación privilegiada con Alemania: es el tercer socio más importante en importación y el cuarto en exportación. Por último, a pesar de su innegable dependencia de EEUU, México ha comenzado a diversificar su cartera comercial y se ha abierto al mercado asiático: La exportación hacia Corea del Sur, Japón y la India, así como la importación desde Hong Kong, han crecido significativamente. Los bajísimos niveles que existían en 2009 son una de las razones por la cual vemos algunas tasas de crecimiento enormes para algunos países asiáticos.

Gráfica 14: EEUU sigue siendo el principal socio comercial de México, a pesar del crecimiento significativo en los flujos comerciales con nuevos socios

14a: Valor comercial por país socio en 2019 (en miles de millones de USD)



14b: Crecimiento del valor del comercio por país socio entre 2009 y 2019 (en porcentaje)

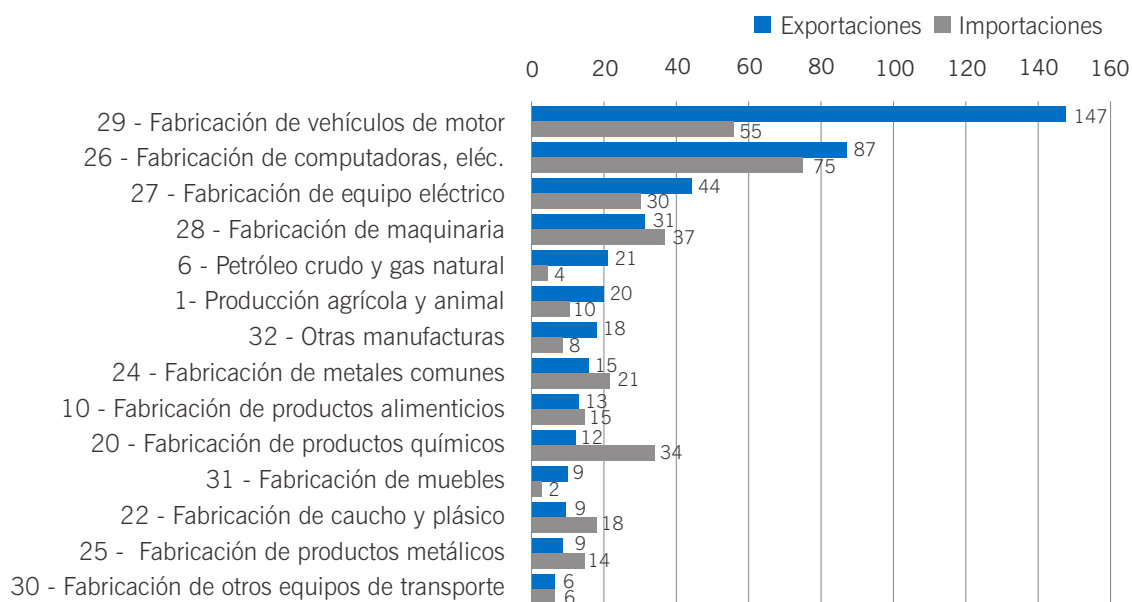


Nota: El Panel (a) muestra a los principales socios comerciales de México por valor de importación y exportación, en miles de millones de dólares, para 2019. El Panel (b) muestra los porcentajes de crecimiento en exportaciones e importaciones durante el periodo entre 2009 y 2019 (ajustado a la inflación). Fuente: Gaulier & Zignago (2010). Cálculos propios.

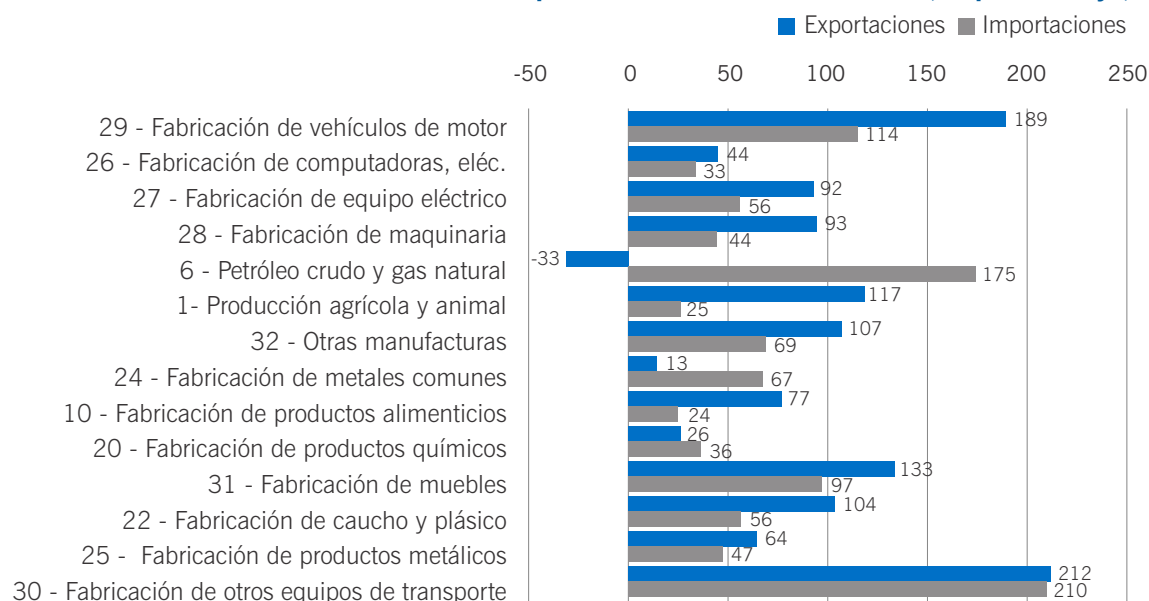
A continuación buscamos identificar los sectores con mayor intercambio comercial en México. El comercio se muestra dominado en gran medida por la industria manufacturera. En realidad, desde la década de los 80 la economía se ha diversificado lentamente, alejándose del petróleo y favoreciendo a la maquinaria. Las Gráficas 15a y 15b muestran los principales sectores en términos de exportación e importación en 2019, así como su crecimiento en la última década. La exportación de petróleo crudo y gas efectivamente ha disminuido en un 33 por ciento en los últimos diez años, aunque permanece como la quinta industria de exportación más importante. Para los sectores con mayor intensidad de comercio, las primeras posiciones las ocupan la manufactura de vehículos automotrices, con 147 mil millones de dólares de exportación en 2019, junto con la manufactura de computadoras y electrónicos, con 75 mil millones de dólares en importación en 2019. Estas dos industrias están íntimamente relacionadas con la integración de México dentro de las CVG de la industria de manufactura automotriz y su volumen comercial ha crecido de manera sustancial en la última década. Las importaciones y exportaciones de EEUU se relacionan principalmente con estas industrias, representando el 34 (12) por ciento de las exportaciones (importaciones) en la industria de vehículos automotrices, y de 17 (18) por ciento para las exportaciones (importaciones) de la industria de la computación y electrónica.

Gráfica 15: El comercio de México en todos los sectores está bien diversificado entre las industrias manufactureras y ha estado creciendo intensamente desde 2009

15a: Valor del comercio por sectores en 2019 (en miles de millones de USD)



15b: Crecimiento del valor comercial por sectores de 2009 a 2019 (en porcentaje)



Nota: El Panel (a) muestra a los principales sectores comerciales de México, por valor de importación y exportación en miles de millones de dólares, en 2019. El Panel (b) muestra el porcentaje de crecimiento en exportaciones e importaciones durante el periodo entre 2009 y 2019 (ajustado a la inflación). Las etiquetas sectoriales oficiales de 2 dígitos ISIC rev.4 han quedado detalladas en el Apéndice, Tabla A1. Fuente: Gaulier & Zignago (2010). Cálculos propios.

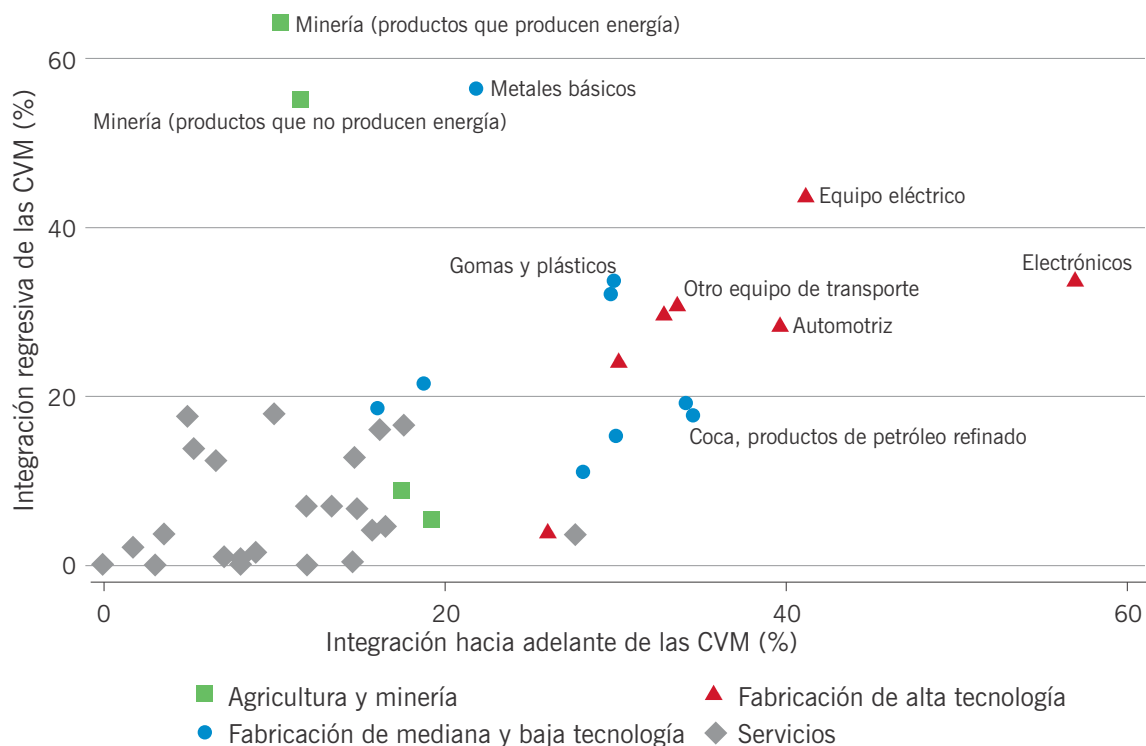
En el caso de Alemania, casi el total de la integración comercial se relaciona a la industria de la manufactura automotriz: el 51 por ciento de las exportaciones mexicanas hacia Alemania dependen de esta industria, la cual también incluye la mayor parte de las importaciones provenientes de Alemania hacia México (28 por ciento).⁷ En general, el comercio entre México y Alemania se ha incrementado sustancialmente desde 2009. Esto es cierto en los quince principales sectores de manufactura.

Mientras que la economía de México depende en gran medida del comercio internacional, las Gráficas 13 y 14 nos sugieren que esta integración es heterogénea, proveniente de una integración profunda del sector manufacturero de México dentro de las cadenas de valor globales, vinculando a un puñado de socios selectos.

⁷Cálculos propios basados en el BACI, versión 202201. Los datos corresponden al 2019.

3.2 Integración de México en las CVG: Vinculación hacia Atrás y hacia Adelante

Gráfica 16: La manufactura mexicana de alta tecnología está altamente integrada en las cadenas de valor mundiales

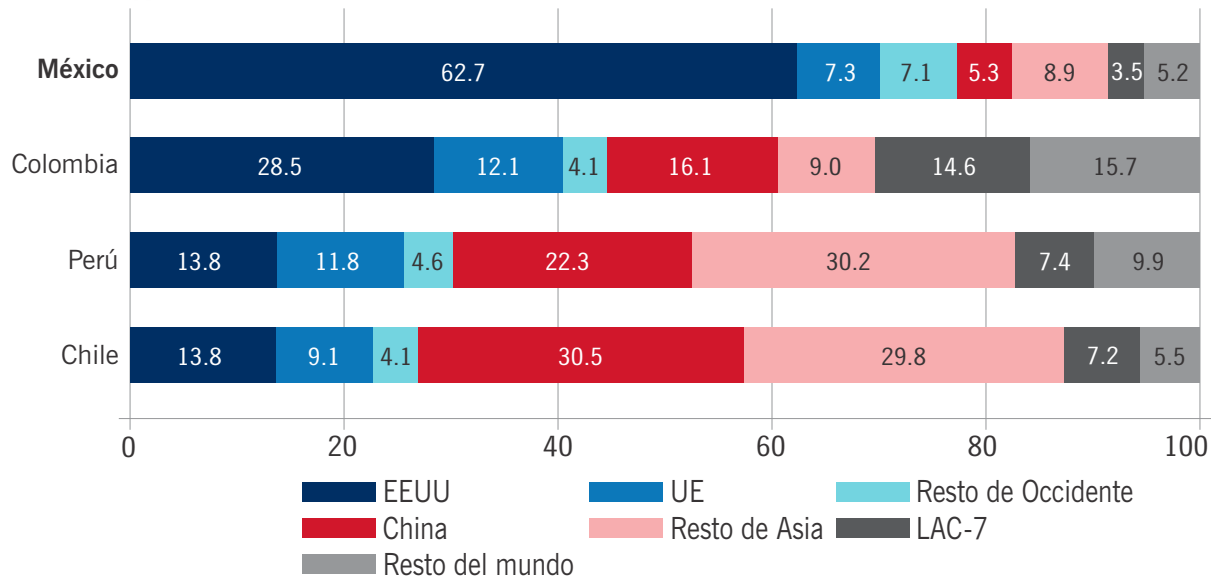


Nota: Esta Gráfica muestra la participación de las industrias mexicanas dentro de las CVG en el año 2018. El eje vertical muestra la integración hacia atrás en las CVG (proporción de insumos importados dentro de la producción final interna, como porcentaje), mientras que el eje horizontal muestra la integración hacia adelante con las CVG (proporción del valor agregado interno relacionado a la exportación de bienes y servicios intermedios).
Fuente: OECD ICIO (2021a). Cálculos propios.

Las variaciones en la integración con las CVG en distintos sectores de la economía mexicana son sustanciales, como muestra la Gráfica 16. En especial las industrias de manufactura de alta tecnología en México se encuentran profundamente integradas dentro de las redes de producción internacionales. Respecto a sus vínculos hacia atrás, más del 50 por ciento de los bienes de producción finales en México de equipos de cómputo, electrónicos o de óptica (“electrónicos”) puede atribuirse a la importación de insumos intermedios. También existen fuertes vínculos hacia atrás en la producción de equipos eléctricos (41 por ciento) y en la industria automotriz (40 por ciento). Estas industrias de manufactura de alta tecnología también se caracterizan por su alto nivel de integración hacia adelante en las CVG. En el caso de la manufactura de equipos eléctricos, más del 40 por ciento del valor agregado total creado en la industria se relaciona a actividades de exportación dentro de la CVG. Estos niveles de integración hacia adelante sólo puede superarlo el sector minero de México, donde cerca del 60 por ciento del valor agregado total es exportado como insumos intermedios para otras industrias. Lo mismo puede decirse de la manufactura de metales básicos en México, con una participación hacia adelante a una proporción de cerca del 56 por ciento. En cambio, la importancia de las CVG continúa siendo relativamente bajo para las industrias de servicio en México.

Gráfica 17: EEUU domina los enlaces avanzados de México

Vínculos de CVM hacia atrás (acciones de socios)
2018



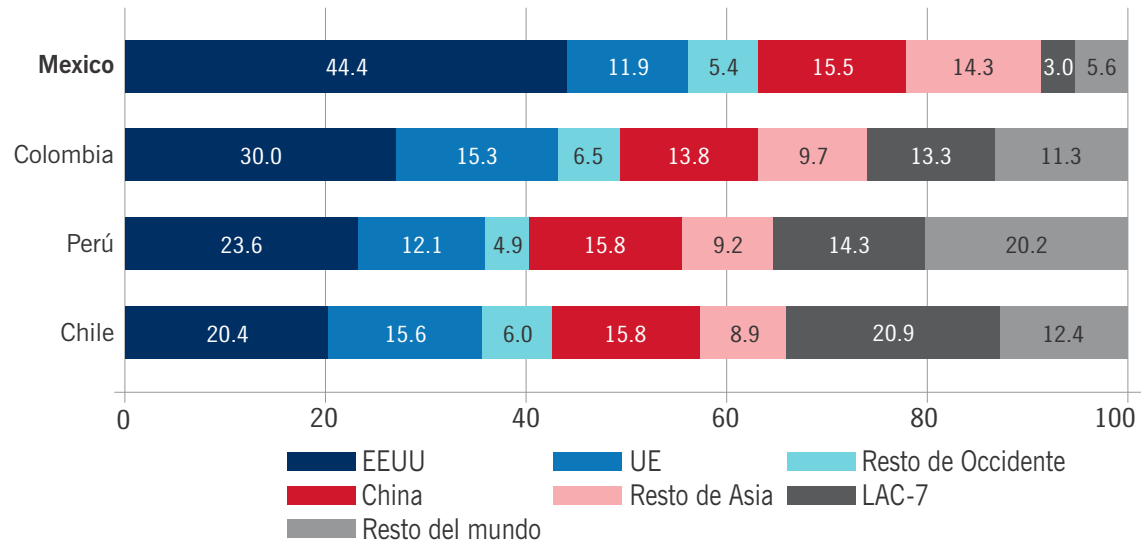
Nota: Esta Gráfica muestra la orientación geográfica de los vínculos hacia adelante en las CVG de México, Colombia, Perú y Chile en el año 2018. “Resto del Occidente” se refiere a Reino Unido, Suiza, Noruega, Islandia, Canadá, Australia y Nueva Zelanda. “Resto de Asia” se refiere a Japón, Corea del Sur, Hong Kong, Taiwan, India y los países del ASEAN-10. “LAC-7” se refiere a Brasil, Argentina, Chile, Perú, Colombia, Costa Rica y México (excluyendo los vínculos internos respectivos).

Fuente: OECD ICIO (2021a). Cálculos propios.

¿Cuáles son los países socios y regiones más importantes para las actividades de México en las CVG? La Gráfica 17 compara la huella geográfica de los vínculos hacia adelante mexicanos sobre los otros tres miembros de la Alianza del Pacífico. Aquí, es sencillo ver que EEUU domina las actividades de CVG hacia adelante en México. Más del 60 por ciento de las exportaciones mexicanas de insumos intermedios es utilizado para la producción final en EEUU. A modo de comparación, menos del 30 por ciento de las exportaciones de las CVG en Colombia se relacionan a un producto final en EEUU. Para Perú y Chile esta proporción es aún menor, alrededor del 14 por ciento. Por otro lado, los demás países latinoamericanos y la UE desempeñan un papel relativamente pequeño en la integración hacia adelante de las CVG mexicanas a comparación de los otros miembros de la Alianza del Pacífico. Sin embargo, las diferencias más significativas entre los la Alianza del Pacífico en tema de integración con las CVG son aquellas relacionadas a la importancia de la “Fábrica de Asia”. Mientras que más de la mitad de las exportaciones peruanas y chilenas de insumos intermedios pueden vincularse a la producción final en países de Asia, la participación de las exportaciones de CVG de México es de menos del 15 por ciento.

Gráfica 18: “Fábrica Asia” juega un papel importante en los vínculos hacia atrás de la Alianza del Pacífico

Vínculos de CVM hacia atrás (acciones de socios)
2018

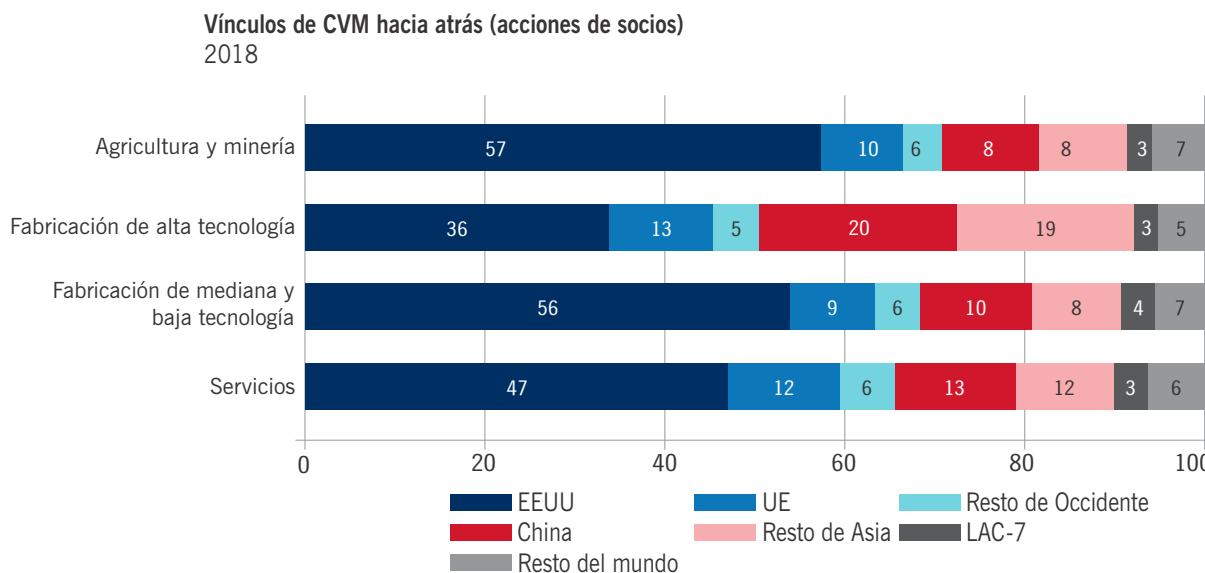


Nota: Esta Gráfica muestra la orientación geográfica de los vínculos hacia atrás dentro de las CVG de México, Colombia, Perú y Chile para el año 2018. “Resto de Occidente” se refiere al Reino Unido, Suiza, Noruega, Islandia, Canadá, Australia y Nueva Zelanda. “Resto de Asia” se refiere a Japón, Corea del Sur, Hong Kong, Taiwan, India y los países del ASEAN-10. “LAC-7” se refiere a Brasil, Argentina, Chile, Perú, Colombia, Costa Rica y México (excluyendo los vínculos internos respectivos). La Alianza del Pacífico se refiere a Chile, Colombia, México y Perú.
Fuente: OECD ICIO (2021a). Cálculos propios.

Con respecto a la huella geográfica de sus vínculos hacia atrás en las CVG, encontramos una imagen distinta para México (ver Gráfica 18). Nuevamente el mayor porcentaje de vinculación hacia atrás en México puede atribuirse a los EEUU, con más del 44 por ciento del valor agregado extranjero en productos finales mexicanos teniendo su origen en este país. Sin embargo, esta cifra es considerablemente menor a su equivalente en vinculación hacia adelante. Por otro lado, la importancia de Asia y de China en particular es mucho mayor para las vinculaciones hacia atrás que en vinculación hacia adelante. En total, más del 30 por ciento del valor agregado extranjero en la producción final mexicana puede relacionarse a China u otros países de Asia. A comparación, las participaciones de Colombia, Perú y Chile respectivamente son sustancialmente menores, equivalentes a menos del 25 por ciento.⁸ La participación de insumos de la UE en la producción final mexicana es del 12 por ciento, la más baja de entre los miembros de la Alianza del Pacífico.

⁸Baur y Flach (2022) también demuestran que, a comparación con el resto de los miembros del G-20, México es uno de los países más dependientes económicamente de los insumos intermedios provenientes de China.

Gráfica 19: La manufactura mexicana de alta tecnología depende menos de insumos estadounidenses que otros sectores



Nota: La Gráfica muestra la orientación geográfica de los vínculos hacia atrás de las CVG de los distintos sectores de la economía mexicana en el año 2018. “Resto del Occidente” se refiere a Reino Unido, Suiza, Noruega, Islandia, Canadá, Australia y Nueva Zelanda. “Resto de Asia” se refiere a Japón, Corea del Sur, Hong Kong, Taiwan, India y los países del ASEAN-10. “LAC-7” se refiere a Brasil, Argentina, Chile, Perú, Colombia, Costa Rica y México (excluyendo los vínculos internos respectivos). Fuente: OECD ICIO (2021a). Cálculos propios.

Además, es posible observar una heterogeneidad importante entre sectores de México en cuanto al origen de sus insumos foráneos (ver Gráfica 19). Los vínculos en CVG hacia atrás con EEUU son especialmente importantes para la agricultura y minería en México (57 por ciento), así como para la manufactura de productos de tecnología media y baja (56 por ciento). Sin embargo, para la manufactura de alta tecnología en México, los insumos de China y otros países de Asia juegan un papel dominante. En conjunto equivalen a casi el 40 por ciento del valor agregado foráneo en productos finales de México.

3.3 El Papel de la IED en la Economía Mexicana

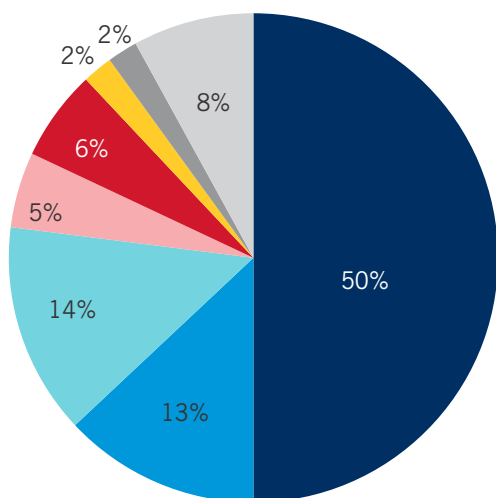
Junto con el comercio internacional, la Inversión Extranjera Directa (*foreign direct investment* IED) es uno de los motores principales de la producción global. Aquí, marcamos la diferencia entre la IED interna, es decir, inversionistas extranjeros que invierten en México, y la IED Externa, cuando empresas mexicanas invierten en el extranjero. La posición de la inversión externa de México es negativa, lo cual implica una mayor disponibilidad de inversión interno que externo. En el 2021 la cantidad de inversión de IED interna en México como proporción del PIB era del 45 por ciento, mientras que la cantidad de inversión mexicana en el extranjero alcanzó el 14 por ciento del PIB. Sin embargo, ambos se han incrementado en gran medida a partir del 2005, con la inversión externa creciendo más rápido que la interna.

Fijándonos en las posiciones de inversión extranjera directa en México, la Gráfica 20 muestra un desglose de los orígenes de la IED interna, comparando el 2009 con el 2019 para darnos un sentido de la distribución de las acciones de propiedad extranjera en México. EEUU es uno de los principales

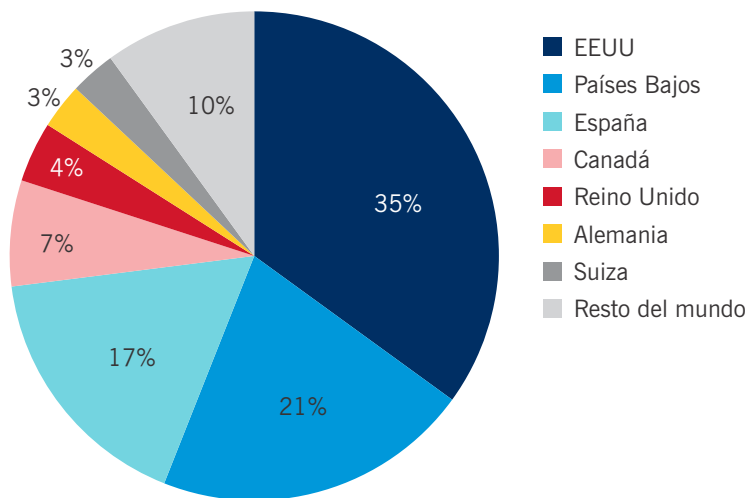
tenedores de acciones en IED en México. Sin embargo, en la última década la participación de EEUU en IED ha disminuido, pasando de ser el tenedor mayoritario en 2009 a contar con menos del 35 por ciento del total de la IED en 2019. Esta diversificación y alejamiento de EEUU en términos de inversión ha beneficiado a los países de la UE que ya contaban con una sociedad importante con México. En las primeras posiciones encontramos a EEUU, así como a Países Bajos, España, Canadá, el Reino Unido y Alemania, todos ellos habiendo incrementado su IED en México. En conjunto, la UE fue el principal inversionista para México, representando el 47 por ciento de la inversión interna en 2019.

Gráfica 20: Las entradas de IED de México se han diversificado lentamente alejándose de los EEUU

20a: Posición de entrada de IED en 2009



20b: Posición de entradas de IED en 2019



Nota: Esta gráfica muestra la distribución de la IED en México por parte de los países inversionistas en 2009 (a) y 2019 (b). Fuente: OECD (2022). Cálculos propios.

El Papel de las Multinacionales Extranjeras

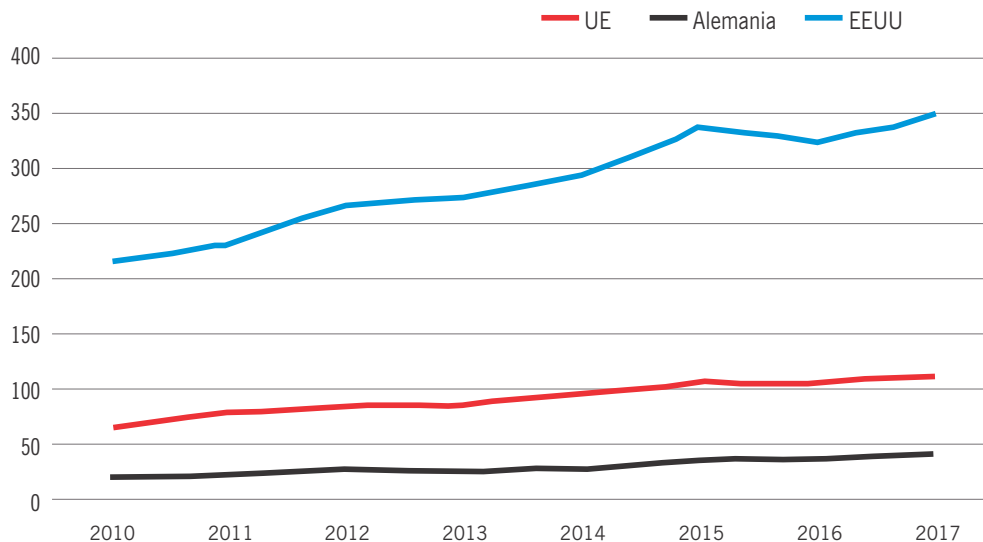
La actividad interna de las filiales de Empresas Multinacionales Extranjeras (*foreign multinational Enterprise, EME*) se ha vuelto cada vez más importante para la economía mexicana en cuanto a producción y empleo, así como para el valor añadido por investigación y desarrollo, salarios y exportaciones. La Gráfica 21 muestra (a) la facturación y (b) el número de empleados de las filiales de EME de los EEUU, la UE y Alemania. Existen pocos datos comparables respecto a la actividad de las EME: los datos de la UE y Alemania se obtienen de Eurostat, mientras que los datos para EEUU provienen de la base de datos AMNE de la OCDE. Las restricciones de datos hacen que la comparación entre las bases de datos sea imperfecta: en la UE y, por lo tanto para Alemania, sólo fue posible utilizar los seis sectores principales para cada variable, lo cual restringió la muestra para abarcar sólo las siguientes industrias: actividades administrativas y de soporte, actividades financieras y de seguros, manufactura, transportación y almacenamiento, y ventas al mayoreo y menudeo, así como reparación de vehículos automotrices y motocicletas. Por ende, las cifras de la UE y Alemania probablemente se encuentren en el rango más bajo. Sin embargo, las series temporales no se ven afectadas por la escasez de datos y pueden ser analizadas sin mayor problema.

En cuanto a niveles, las empresas de EEUU asentadas en México han contribuido la mayor parte de la producción de filiales extranjeras, con cerca de 350 mil millones de Euros en 2017, equivalente a cerca del 0.3 por ciento del PIB de México ese año. La facturación total de empresas de la UE también

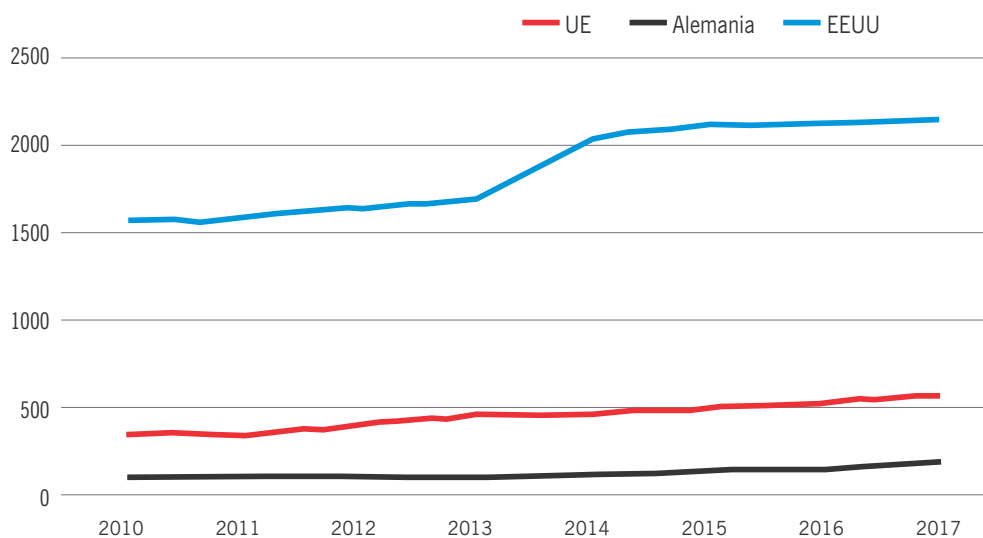
se ha incrementado durante este periodo, pasando de los 66 mil millones de Euros en 2010 a 113 mil millones en 2017. Particularmente la producción de las filiales alemanas ha crecido a más del doble durante este periodo. En cuanto a empleo también vemos un patrón similar: EEUU se alza a la cabeza, con más de 200 mil trabajadores empleados por empresas estadounidenses en 2017. Sin embargo, tanto la UE como Alemania en particular han presentado un crecimiento más grande en términos de empleo, con incrementos del 61 y del 95 por ciento en el número de empleados entre 2010 y 2017 respectivamente, frente a un 38 por ciento para los EEUU. Esta tendencia a incrementar los empleos ha beneficiado a la economía mexicana y a sus trabajadores, especialmente considerando que las EME suelen pagar salarios más elevados que las empresas nacionales (Hijzen *et al.*, 2013).

Gráfica 21: México ha atraído filiales extranjeras de empresas multinacionales creando valor para la economía

21a: Facturación a lo largo del tiempo (en miles de millones de EUR)



21b: Número de empleados a lo largo del tiempo (en miles)

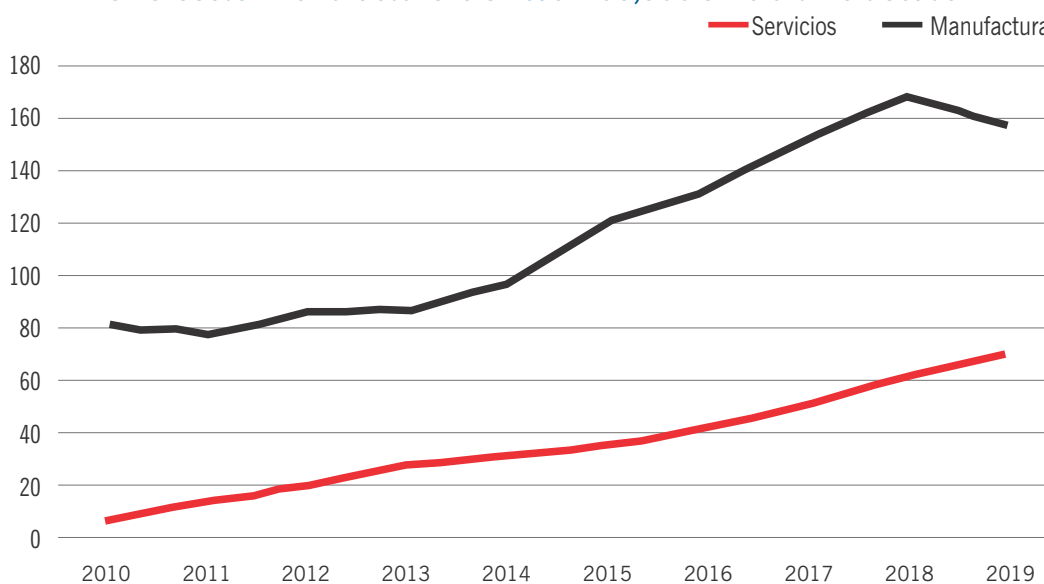


Nota: Estas Gráficas muestran la facturación, en miles de millones de Euros (a) y el número de empleados (b), en millares, generados por las filiales de EMN extranjeras ubicadas en México y provenientes de la UE y de EEUU entre 2010 y 2017. Fuente: OECD (2022a) and Eurostat (2022). Cálculos propios.

Como se ha descrito anteriormente, Alemania es el socio más importante de la UE y juega un papel importante para una industria clave en México, el sector de manufactura automotriz. De hecho, Alemania es el tercer mayor importador y el cuarto exportador para México. Para entender mejor la relación entre estas dos economías analizaremos si la IED entre ambos países es también significativa.

Las filiales alemanas cada vez contribuyen más a la economía mexicana, debido a una gran creación de empleos a lo largo de los últimos años, no sólo en sectores de manufactura. La Gráfica 22 muestra el número de empleados (en miles) de empresas alemanas en México, de los sectores manufactureros y de servicios. A niveles, el sector de manufactura da empleo a muchos más trabajadores que el sector servicios, con 160,000 frente a 70,000. Sin embargo, en términos de crecimiento, las EME alemanas en el sector de servicios han contratado nuevos empleados de forma exponencial. A partir de los 6,000 empleados en 2010, este número se ha multiplicado por un factor de 12 hasta el 2019. En contraste, la industria de la manufactura ha duplicado su tamaño en nueve años, aunque su tamaño se redujo ligeramente el año pasado. La evolución dinámica en cuanto al empleo nos sugiere que los servicios se están convirtiendo en un elemento cada vez más importante para la economía mexicana.

Gráfica 22: Las filiales extranjeras alemanas en México han aumentado el empleo en el sector manufacturero en casi 100,000 en la última década



Nota: La Gráfica muestra el número de empleados, en millares, en las filiales extranjeras alemanas ubicadas en México entre 2009 y 2019 para los sectores de servicio y manufacturero. Debido a las limitaciones en los datos, el sector Servicios sólo incluye a las siguientes industrias: Actividades de servicios administrativos y de soporte, Actividades Financieras y de seguros, transportación y almacenamiento, comercialización al mayoreo y menudeo, reparación de vehículos automotores y motocicletas.

Fuente: Eurostat (2022). Cálculos propios.

3.4 Impactos Distributivos del Comercio

Tamaño de la Empresa

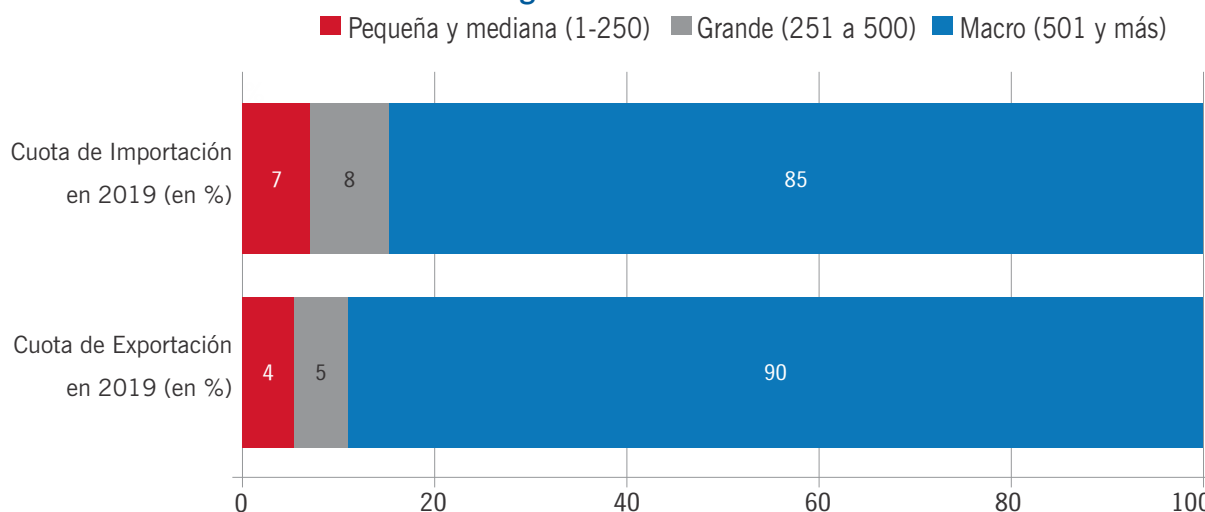
Las ganancias del comercio no se encuentran equitativamente repartidas entre las empresas, lo cual depende del tamaño de las mismas. La exportación requiere de costos fijos elevados: antes de que las empresas puedan servir a un mercado foráneo deben evaluar y analizar el potencial del mercado, comprender las características de todo nuevo mercado y, de ser necesario, ajustar su producción para cumplir con las preferencias o requisitos legales del nuevo mercado. Los nuevos exportadores también

deberán pagar costos de entrada a un mercado, como lo son campañas de mercadotecnia. También es necesario establecer nuevas relaciones comerciales y redes de distribución. Además las diferencias culturales y barreras del lenguaje suelen presentar grandes obstáculos para los exportadores.

En una aportación fundamental, Melitz (2003) logra demostrar que sólo las “mejores” empresas –las más productivas y de mayor tamaño– pueden exportar. Sólo estas empresas son lo suficientemente competitivas como para generar las ventas necesarias en un nuevo mercado como para que aguantar los costos fijos valga la pena. Mientras que las medidas de política comercial, como los tratados comerciales, pueden ayudar a reducir estos costos fijos, a menudo se requiere de conocimiento (por ejemplo, debido a la burocracia adicional que imponen las RdO) para obtener un beneficio efectivo de estos tratados comerciales. Por ende, primero, son pocas las empresas que exportan y, segundo, los exportadores son principalmente empresas grandes. Las pequeñas y medianas empresas (PyMES) suelen tener dificultad para explotar al máximo su potencial debido a la falta de capacidad disponible.

Las implicaciones de la participación desigual en el comercio internacional también pueden verse entre empresas mexicanas: las empresas con más de 500 empleados representan el 85 por ciento de las importaciones y el 90 por ciento de las exportaciones, mientras que las PyMES representan el segmento más pequeño (Gráfica 23).

Gráfica 23: El comercio internacional es impulsado principalmente por las firmas más grandes de México



Esta Gráfica muestra la participación en exportaciones e importaciones, por tamaño de la empresa, medidos por el número de empleados en el sector manufacturero para 2019.

Fuente: INEGI (2022). Cálculos propios.

Diferencias Regionales

Aunado a esto, las grandes diferencias regionales en cuanto a la participación en actividades empresariales internacionales son evidentes. La Gráfica 24 muestra la intensidad de exportación de los estados mexicanos para 2019, tomando la proporción entre el valor de las exportaciones y el PIB de cada uno. La mayoría de los estados del norte tienen alta intensidad de exportación, al igual que algunos estados de la región Centro Bajío. En total, los cinco exportadores principales (Chihuahua, Coahuila de Zaragoza, Baja California, Nuevo León y Tamaulipas) representan el 52 por ciento del total de exportaciones, mientras que los 10 principales representan el 77 por ciento. Con un nivel de intensidad mayor a uno, Chihuahua tiene una alta intensidad comercial y como estado ocupa el primer lugar en cuanto a

exportaciones, con más de 57 mil millones de dólares en 2019, el 14 por ciento del total en México ese año. En cambio, los 21 estados restantes representan menos del 25 por ciento de las exportaciones de México, con la mayoría de los estados al sur y este de México presentando bajos niveles de intensidad de exportación. Este patrón corrobora la observación que tan solo algunas regiones de México están integradas dentro de las CVG, siendo estos estados manufactureros clave para la economía, como es el caso en la región Centro Bajío donde se encuentra toda la industria automotriz.

Gráfica 24: Grandes disparidades en la intensidad de las exportaciones entre los estados mexicanos, siendo la parte norte y el Centro Bajío las regiones más integradas



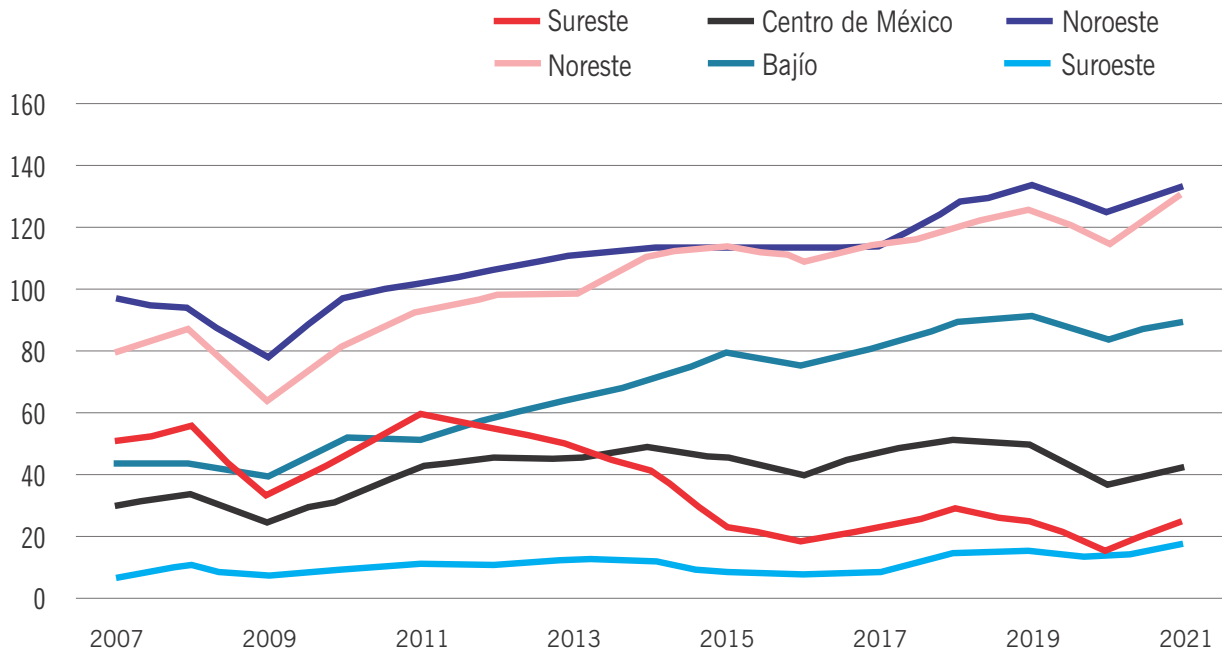
Nota: Esta Gráfica muestra la intensidad de la exportación, es decir, el valor de las exportaciones dividido por el PIB para cada estado de México en 2019.

Fuente: INEGI (2022a). Cálculos propios.

El crecimiento en las exportaciones de las regiones de México es un reflejo de la imagen anterior, representando la intensidad de exportación. Desde el año 2007 la región norte ha visto un crecimiento en las exportaciones del 50 por ciento, pasando de poco menos de 180 mil millones de dólares a los casi 270 mil millones en 2021 (Gráfica 25). La región Centro Bajío también ha vivido un rápido crecimiento en sus exportaciones, con su valor duplicándose en 10 años para llegar a los 90 mil millones de dólares en 2021. A comparación, es sudoeste y centro de México no dependen mucho de las exportaciones, como demuestran las mediciones de intensidad y de crecimiento desde 2007. Sin embargo, el valor absoluto de las exportaciones ha ido en aumento en ambas regiones. Por último, las exportaciones en la región Sur-Este han caído en un 60 por ciento desde el año 2011.

En Campeche, Chiapas y Tabasco, por ejemplo, más del 90 por ciento del valor de las exportaciones proviene de la industria petrolera (INEGI, 2022a). Como se ha descrito anteriormente, México se ha ido alejando de la producción petrolera y cada vez depende más de las importaciones en este sector. En general, México se encuentra dividido entre un noreste profundamente integrado y un suroeste que es, en su mayoría, independiente del comercio internacional para desarrollar sus actividades. También es interesante que las regiones que están más profundamente involucradas con el comercio internacional han reducido más sus exportaciones, relativamente, en respuesta a las crisis globales, por ejemplo, en 2009 tras la crisis financiera global o durante la pandemia de COVID-19 en 2020.

Gráfica 25: Grandes disparidades en el crecimiento de las exportaciones, a favor de la región norte y Centro Bajío



Nota: Esta Gráfica muestra la exportación, en miles de millones de dólares (ajustado a la inflación) entre 2007 y 2021 para las regiones geográficas principales de México. Los estados de México se clasifican como se indica a continuación Centro de México incluye a la Cd. De México, Hidalgo, Morelos, Puebla, Edo. de Mexico y Tlaxcala; Centro-Bajío incluye a Aguascalientes, Guanajuato, Jalisco, Querétaro y San Luis Potosí; La región Noreste incluye a Coahuila, Nuevo León, Tamaulipas y Zacatecas; La región Noroeste incluye a Baja California, Baja California Sur, Chihuahua, Sonora, Durango, Nayarit y Sinaloa; La región Sureste incluye a Campeche, Chiapas, Quintana Roo, Tabasco y Yucatán y, por último, la región Suroeste incluye a Colima, Guerrero, Michoacán, Oaxaca y Veracruz.

Fuente: INEGI (2022a). Cálculos propios.

4. México como lugar para hacer negocios

Tanto el entorno internacional como el nacional son importantes para las actividades empresariales. Mientras que, hasta ahora, hemos tomado un punto de vista internacional, en éste capítulo nos centraremos en las condiciones locales para tratar de identificar los problemas estructurales que entorpecen a las empresas mexicanas en su intento por desarrollar plenamente su potencial. Deben considerarse múltiples factores –desde las instituciones (financieras) hasta la infraestructura y la seguridad pública en general– para así determinar si México cuenta con condiciones favorables para el desarrollo empresarial.

4.1 Instituciones y Criminalidad

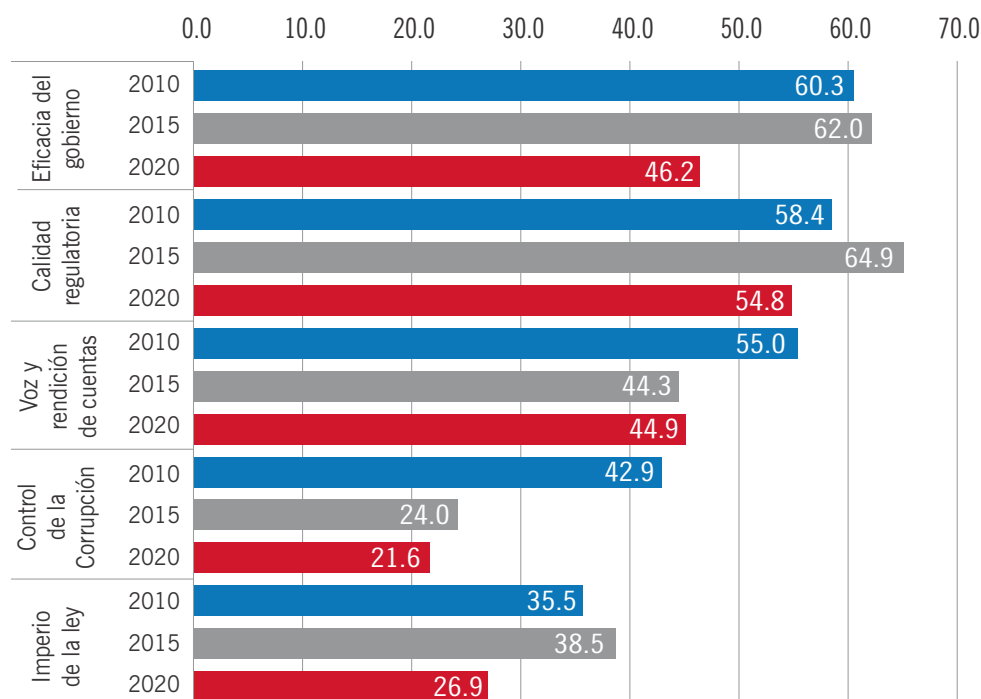
El crimen y la corrupción son problemas importantes en México, que han detenido el crecimiento de la economía. Varios indicadores resaltan la severa falta de estado de derecho, particularmente en lo que se refiere al crimen organizado y corrupción gubernamental.⁹ Específicamente, México ha ocupado la cuarta posición más alta entre 193 países en términos de criminalidad para 2021, aunado a uno de los niveles de resiliencia ante el crimen más bajos (*Global Initiative*, 2021). Además, grupos similares a la mafia y sus redes criminales dominan los mercados públicos y privados de México (*Freedom House*, 2022; *Global Initiative*, 2021).

La Gráfica 26 muestra la evolución de los indicadores de gobierno durante los últimos diez años en México. De estos seis indicadores, cinco han empeorado mientras que el último se mantiene constante, lo cual sugiere que la situación ha empeorado con el paso del tiempo. La falta de estabilidad política, el débil estado de derecho y la ausencia de controles contra la corrupción son factores preocupantes y con probabilidad de afectar a las empresas y negocios de forma negativa. A comparación, un país latinoamericano promedio habría mejorado por mucho en estos tres indicadores. La diferencia en estas calificaciones llega a su máximo en términos de estabilidad política, donde México se ubica en el porcentual 18, mientras que Latinoamérica y el Caribe en conjunto ocupan el lugar 58 en 2020.

Las amenazas de seguridad y el entorno de corrupción tienen un impacto adverso sobre la facilidad de hacer negocios en México. De hecho, el 40 por ciento de las grandes empresas en México han reportado sentirse inseguras debido a los altos niveles de criminalidad (*American Chamber Mexico*, 2022). Además, el 57 por ciento de estas empresas reportan haber dedicado entre el 2 y 7 por ciento de su presupuesto anual a temas de seguridad, lo cual consideran una suerte de impuesto para operar en México. Consideramos que el impuesto en seguridad para las PyMES ronda alrededor del mismo nivel. Debido al papel decisivo que juegan las Empresas Multinacionales en la economía mexicana, como sabemos tras ver la importancia de la IED en el capítulo anterior, este cambio es muy preocupante si se busca conservar y atraer más inversión extranjera. Las altas tasas de criminalidad afectan de forma negativa el atractivo de México como un lugar para hacer negocios. Además, el dinero que dedican las empresas a su seguridad no puede utilizarse para realizar otras inversiones productivas, como instalaciones y equipo, o en capacitación laboral.

⁹ Por ejemplo, los índices de Freedom House (2022) y el Índice de Paz Mundial 2022 elaborado por el *Institute for Economics & Peace* (2022), así como el Índice de Percepciones de la Corrupción (*Corruption Perception Index*, Transparency International, 2022).

Gráfica 26: A México le ha ido peor en términos de gobernabilidad



Nota: Esta Gráfica muestra los indicadores de gobernabilidad de México en 2010, 2015 y 2020. Los países son clasificados en una escala porcentual, del 0 al 100 en la que 100 sugiere el mejor resultado. Fuente: Kaufmann, Kraay & Mastruzzi (2010). Cálculos propios.

Además, el 76 por ciento de las empresas mexicanas consideran que la falta de legalidad en México ha afectado su negocio, especialmente debido a la corrupción (*American Chamber Mexico*, 2022). El déficit de cumplimiento de la ley debido al crimen organizado y la corrupción aún dominan los mercados públicos y privados, imponiendo un pesado lastre financiero sobre las empresas que operan en México. En resumen, la debilidad de las instituciones y la alta criminalidad son factores negativos para la economía mexicana.

4.2 Infraestructura y Logística

La capacidad de hacer negocios internamente y, a la vez, participar en el comercio internacional depende en gran medida de la calidad de la infraestructura. En general, México ha mejorado su infraestructura ferroviaria, añadiendo poco más de 2,400 kilómetros adicionales de vías entre 2016 y 2018.¹⁰ Sin embargo, la calidad de las carreteras ha disminuido desde el año 2013, encontrándose por debajo del promedio mundial en 2019, según el Índice de Competitividad Mundial (*Global Competitiveness Index*).¹¹

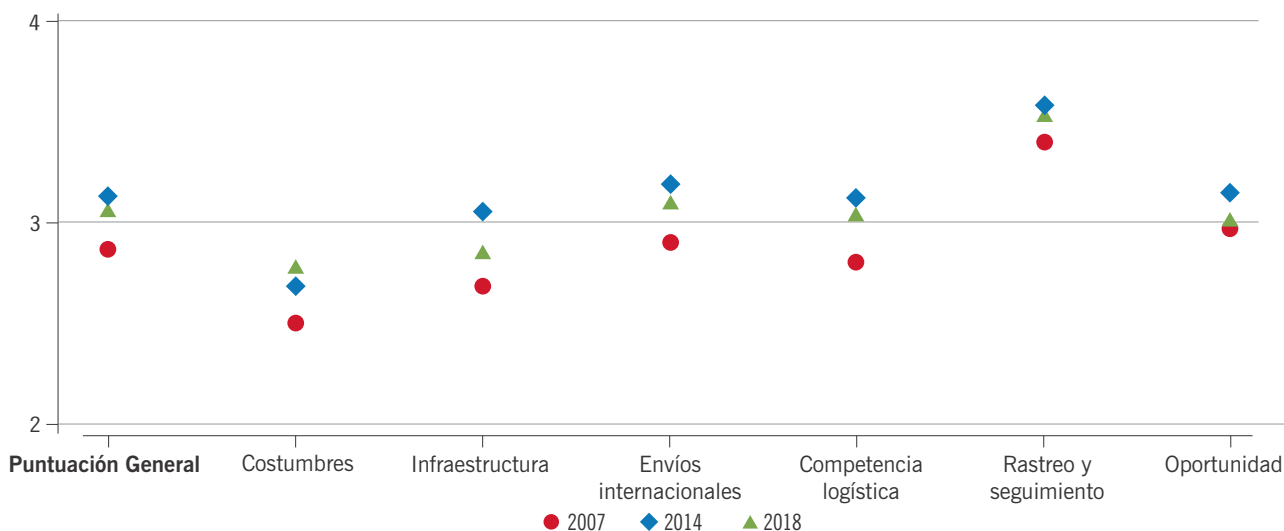
Para evaluar el desempeño de México en materia de logística e infraestructura, revisaremos el índice de Desempeño en Logística Internacional del Banco Mundial (*World Bank's International Logistics Performance Index*, IDL). El IDL ofrece una evaluación a 160 países dentro de seis categorías de logística

¹⁰ Índice de Competitividad Global (*Global Competitiveness Index*) 2021 elaborado por el World Economic Forum (WEF).

¹¹ La calidad de la infraestructura en México en el 2019 recibe una calificación de 3,3 puntos. A comparación, el promedio mundial en 2019, con base en 101 países, es de 3,61. A los entrevistados se les pide calificar la calidad de las vías ferroviarias en su país en una escala del 1 (subdesarrollada) a 7 (amplia y eficiente a nivel internacional). Las respuestas individuales son agregadas para generar una calificación para el país.

comercial, con base en la perspectiva de los socios comerciales de cada país. (World Bank Group, 2015). La Gráfica 27 muestra el desempeño de México en cada indicador con el paso del tiempo. En 2018 México ocupaba la posición 51 de 160, con su mejor desempeño siendo en la categoría de puntualidad, la cual evalúa la puntualidad con la que los envíos llegan a su destino. Ese mismo año México obtuvo la calificación más baja en un comparativo internacional, teniendo la peor capacidad de rastreo y seguimiento de envíos (rastreo y seguimiento), así como en la calidad de su infraestructura de transporte y comercio (infraestructura). Por ello, la calificación de México en cada categoría ha mejorado a comparación de 2007.

Gráfica 27: El Índice de Desempeño Logístico Internacional de México que mide el desempeño general en infraestructura ha disminuido en casi todas las categorías desde 2014



Nota: Esta Gráfica muestra los resultados para México en los años 2007, 2014 y 2018 en las distintas categorías del índice de Desempeño en Logística Internacional (International Logistics Performance Index). Los países son calificados en una escala del 1 al 5, donde el 5 representa la mejor calificación. Mientras que la calificación de México en general se ha incrementado entre 2007 y 2019, casi todas las categorías han empeorado a partir de 2014, particularmente en cuanto a la calidad de la infraestructura.

Fuente: World Bank Group (2018). Ilustración propia.

Sin embargo, México tuvo un peor desempeño en todas las categorías, excepto a Aduanas, en 2018 que en 2014. Este resultado inesperado lleva a la pregunta de si los países vecinos de México también habrían visto este retroceso entre 2014 y 2018. En efecto, varios países de América Latina y el Caribe sufrieron una reducción aún mayor en sus calificaciones promedio, así como en las categorías de infraestructura y de facilidad para concordar envíos a precios competitivos (envíos internacionales). En las cuatro categorías restante, el patrón encontrado en ALC es distinto al visto en México. La calidad de la infraestructura en la región ALC todavía no alcanza su nivel óptimo ni ha estado mejorando constantemente. Y mientras que México sigue, en su mayoría, un patrón similar, también tiene un amplio potencial para mejorar la calidad de su infraestructura.

La infraestructura y la logística continúan siendo obstáculos para hacer negocios en México. Los resultados del comparativo internacional que realiza el índice IDL muestran que México tiene mucho que mejorar en cuanto a infraestructura y logística si desea alcanzar el nivel de países de ingresos altos, como Alemania, Suecia o Bélgica, los líderes en materia de infraestructura (Arvis *et al.*, 2018). La inversión en infraestructura no sólo ayuda a la exportación, también genera empleos durante la finalización de los proyectos de infraestructura y mejora la interconexión entre distintas empresas en México.

4.3 Fuerza Laboral

Una fuerza laboral bien educada es un insumo crucial para la participación en las tendencias globales en materia de las industrias de tecnología y de servicios. El acceso a una fuerza de trabajo capacitada también es un factor decisivo para las actividades de empresas multinacionales. A continuación, analizamos los esfuerzos realizados para mejorar la posición de México y situarlo en una posición competitiva a nivel internacional.

En el año 2012 el gobierno presentó dos paquetes de reforma a gran escala para incrementar la oferta de trabajadores capacitados y para mejorar las condiciones laborales. Primero, la educación preparatoria se hizo obligatoria en el mismo 2012 y, un año después, una gran reforma a la calidad de la educación buscaría llevar educación de calidad a todos los estudiantes, creando un cambio cultural al reafirmar el control federal sobre el sector educativo (Islas & Calef, 2021). Segundo, la Reforma Laboral del 2012 introdujo contratos de capacitación a corto plazo, así como periodos de prueba de seis meses, para facilitar el proceso de contratación de empleados temporales o de medio tiempo, además de hacer menos estrictas las leyes laborales. Estas reformas tuvieron cierto éxito: En cuanto a la educación tres de cada diez estudiantes de escuelas públicas recibieron becas y apoyos (World Bank Group, 2018a); la reforma al mercado laboral agregó más de 3 puntos porcentuales del PIB en recaudación de impuestos, mientras que el empleo informal cayó por 2.6 por ciento entre 2012 y 2017 (World Bank Group, 2018a).

A pesar de las pequeñas victorias obtenidas con estas reformas a gran escala, la situación en general sigue siendo problemática. El acceso a la educación y la calidad de la misma es, en su mayoría, desigual entre las regiones y la matriculación pasando el nivel de secundaria cae por la mitad entre los jóvenes de entre 15 y 19 años de edad. Esto coloca a México en el último lugar entre países de la OCDE en cuanto a la matriculación en niveles de educación secundaria superior (OECD, 2019). Dada la importancia de la educación para el desarrollo del capital humano, la baja proporción de personas con estudios superiores es un gran impedimento para la construcción de una fuente de trabajadores capacitados. De hecho, la participación de los jóvenes en la fuerza laboral, así como la participación femenina, continúa teniendo niveles bajos mientras que el empleo informal es a menudo una alternativa para quienes abandonan sus estudios. En el año 2017 la informalidad representó el 58 por ciento de los empleos, dejando a sus trabajadores sin seguridad social o pensión, pero también sin una mayor capacitación laboral (OECD, 2019). Estos empleos son ocupados, de manera desproporcionada, por mujeres, pues tan solo el 45.5 por ciento de las mujeres mexicanas en edad laboral forman parte de la fuerza de trabajo formal, por debajo del promedio de los países de América latina y el Caribe (53 por ciento) y de la OCDE (51 por ciento) (OECD, 2019).

Para integrarse mejor a las CVG y a los mercados laborales del futuro México debe reducir el número de empleos informales y mejorar la productividad de sus trabajadores. Actualmente la mayor parte de la fuerza laboral se encuentra en los sectores tradicionales, mientras que existe un alto potencial de crecimiento en industrias estratégicas como la automotriz, agroindustrial, aeroespacial y electrónica (OECD, 2019).

4.4 Capacidad Administrativa y Entorno Financiero

Con tal de analizar el entorno empresarial en México, el índice '*Doing Business*' del Banco Mundial considera diez aspectos de importancia para la facilidad de hacer negocios (Gráfica 28). En 2020 México ocupó el lugar 60 entre 190 países, lo cual implica que México se encuentra al fondo del primer tercio de los países más favorables para hacer negocios.¹² En la gráfica se comparan las puntuaciones de México

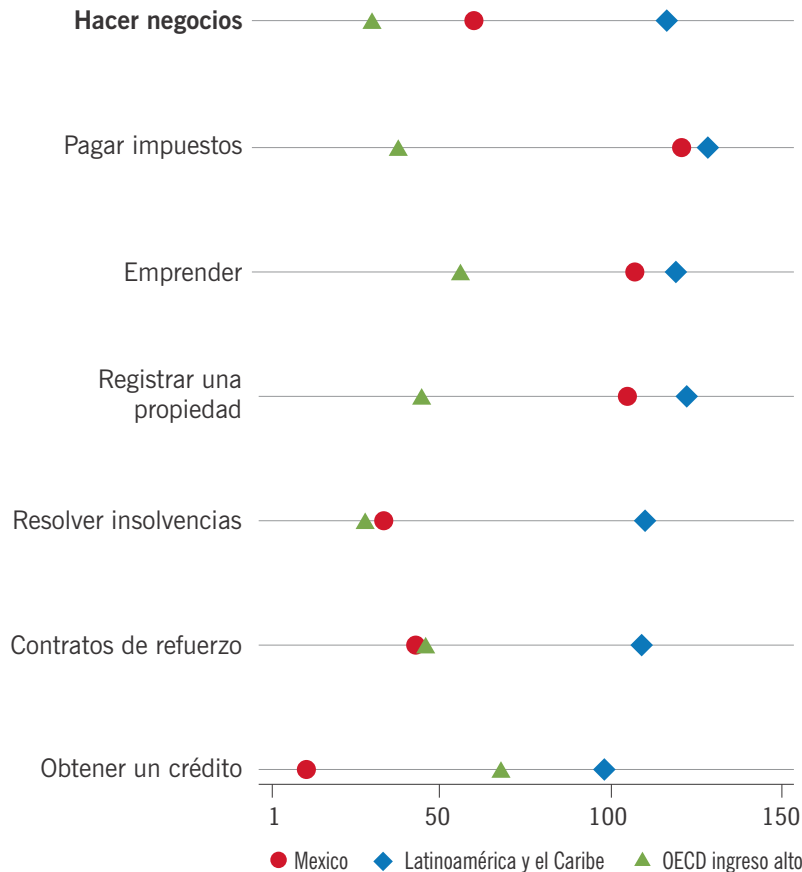
¹² Cuando interpretamos los resultados del índice, debemos recordar que el levantamiento hace ciertas 'suposiciones' acerca de la compañía "estandarizada" en cada categoría, las cuales son empresas locales pequeñas o medianas, localizadas sólo en las principales ciudades de México (Ciudad de México y Monterrey).

con los promedios de la OCDE y los países de América latina y el Caribe (ALC). Estos indicadores pueden dividirse entre condiciones legales y financieras, infraestructura y capacidad administrativa. Para enfocarnos en esta última, los procesos administrativos ineficientes son una de las barreras más importantes para hacer negocios en México –con base en los procedimientos necesarios para permisos de construcción, registro de la propiedad, abrir un negocio y pagar impuestos–.

El pago de impuestos es un gran obstáculo, donde el mayor potencial para mejorar se encuentra en el proceso posterior a la declaración, en el cual México se encuentra muy por debajo de los promedios para la OCDE y ALC (*World Bank Group, 2020b*). Particularmente en las áreas de devolución del IVA y en la corrección de impuestos sobre la renta corporativos, los cuales toman mucho tiempo y pueden representar una carga con pocos recursos financieros. Los procedimientos para abrir un negocio también pueden optimizarse, pues actualmente se enfrentan a muchas restricciones. Finalmente, México tiene una mala calificación en cuanto a la facilidad de registrar una propiedad. Esta categoría se basa en cinco dimensiones: 1) confiabilidad de la infraestructura, 2) transparencia en la información, 3) cobertura geográfica, 4) resolución de litigios por terrenos y, 5) acceso equitativo a los derechos de propiedad. En general, el registro de propiedades se relaciona con muchas restricciones, costos elevados en proporción al valor de la propiedad y una mala calidad en la administración de tierras. Este bajo índice de administración se ve afectado principalmente por la falta de transparencia en la información, así como en la poca cobertura geográfica de los organismos de administración públicos.

A pesar de su poca capacidad administrativa, la Gráfica 28 también muestra las fortalezas relativas de México en cuanto a las condiciones financieras y de derechos de la propiedad. Particularmente, México tiene un buen desempeño en las categorías de obtención de crédito, resolución de bancarrota y en el cumplimiento de contratos a comparación del promedio de la OCDE. Sin embargo, la extraordinaria calificación de México en la categoría de “obtención de crédito” debe interpretarse con cautela dadas las grandes diferencias en cuanto al desarrollo financiero en el país. El índice *Doing Business* analiza el acceso al crédito a través de la fuerza de los derechos legales y sistemas de información de crédito, tomando sus muestras únicamente de empresas en la Ciudad de México y en Monterrey. Sin embargo, el verdadero acceso al crédito es más heterogéneo entre empresas, donde Iacovone *et al.* (2022) consideran que tan solo el 14 por ciento de las microempresas en México cuentan con acceso financiero. Más allá de la desigualdad en el acceso al crédito en general, esto limita el potencial de crecimiento de las empresas más pequeñas y dinámicas que no logran encontrar los fondos necesarios para hacer crecer su producción. Aumentar el acceso al crédito para las micro, pequeñas y medianas empresas alentaría el aumento de la productividad.

Gráfica 28: Desde servicios financieros accesibles hasta la carga administrativa, hacer negocios en México es multifacético



Nota: Esta Gráfica muestra la clasificación promedio de países de América Latina y el Caribe (LAC), países de la OCDE y de México en distintas categorías del indicador Doing Business de 2020.

Los países son clasificados en una escala del 1 al 190 donde el 1 representa la mejor posición.

Las empresas mexicanas cuentan con facilidades de acceso a servicios financieros, como a obtener créditos y resolver bancarrotas, recibiendo la misma calificación que otros países de altos ingresos de la OCDE.

Sin embargo, México recibe muy mala calificación en cuanto a administración básica y necesidades de electricidad, incluso a veces por debajo de otros países de LAC.

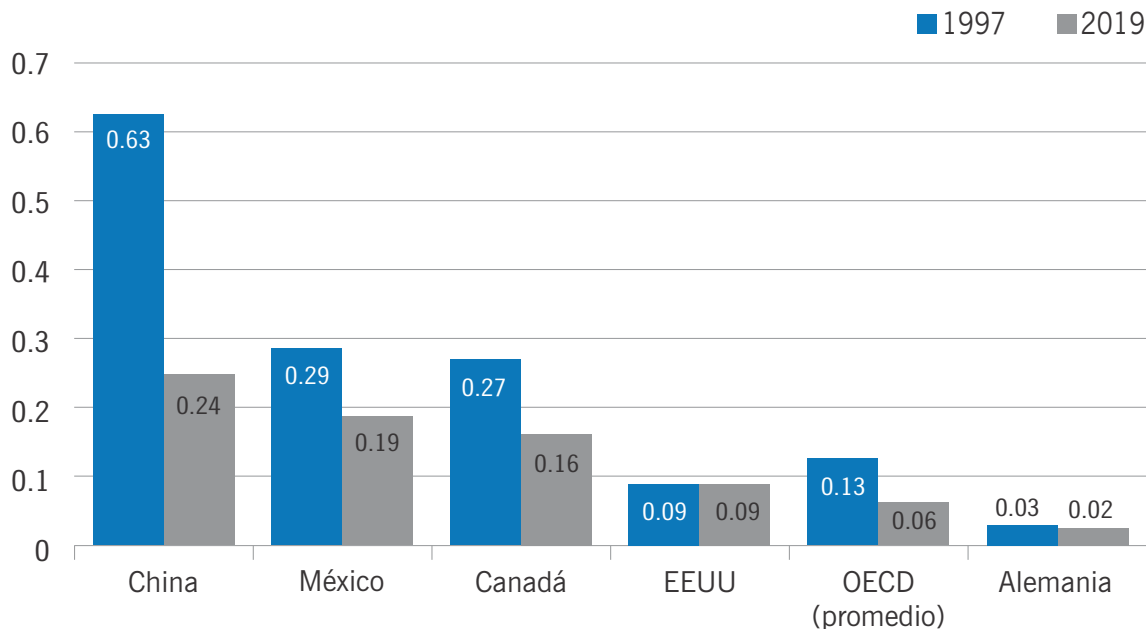
Fuente: World Bank Group (2020; 2020a; 2020b). Ilustración propia.

Desde una perspectiva internacional, la imagen de México como un socio confiable ha aumentado con el tiempo. A pesar de los múltiples obstáculos descritos anteriormente, México cuenta con instituciones macroeconómicas fuertes y un historial de política honorable. En las últimas décadas las nuevas reformas incluyen la adopción de un tipo de cambio flexible, un régimen de combate a la inflación, un banco central autónomo y, entre otros elementos, la apertura del sector financiero a la participación extranjera (World Bank Group, 2018a). Como resultado de ello, México se ha vuelto un mejor lugar para atraer IED.

La Gráfica 29 muestra la evolución del índice de restricción a la IED elaborado por la OCDE entre 1997 y 2019. Dicho índice mide los estatutos que restringen la inversión extranjera directa y cuantifica las barreras que existen sobre los flujos de inversión transfronterizos. El índice es un compuesto hecho a partir de restricciones sobre equidad extranjera, requisitos de monitoreo y aprobación previa, reglamentos para personal clave y otras restricciones sobre la operación de empresas extranjeras. En general, México ha avanzado de forma significativa para abrir sus fronteras a la IED en comparación al inicio del siglo: el índice cayó un 0.10, favoreciendo la apertura. Al compararlo con otros países con una

puntuación inicial más alta, sin embargo, México no ha logrado reducir mucho la calificación. China, por ejemplo, disminuyó los indicadores en un 0.39, y Canadá lo hizo en un 0.11. Además, México todavía no ha alcanzado los niveles de otros países de la OCDE. En realidad es el segundo peor desempeño entre los países de la OCDE, sólo por debajo de Nueva Zelanda.

Gráfica 29: México ha abierto sus fronteras y ha facilitado la IED durante los últimos veinte años, pero aún no ha alcanzado el nivel de otros países de la OCDE



Nota: Esta Gráfica muestra el índice de Restricción de IED (FDI Restrictiveness Index) de la OCDE para 2010. El índice mide las restricciones reglamentarias a la inversión extranjera directa y cuantifica las barreras (reglamentarias) a los flujos de inversión transfronterizos. El índice usa una escala del 0 al 1, donde 1 indica que las fronteras están totalmente cerradas al flujo de IED, mientras que el 0 indica fronteras abiertas. Aunque México ha mejorado su grado de apertura a la IED en un 0.10 por ciento, continúa por debajo de otros países de la OCDE. Fuente: OECD (2022b).

México aparenta ser una economía con varios lados. El potencial de crecimiento entre las PyMEs se ve coartado por sus dificultades en conseguir servicios financieros y acceso al crédito, a pesar de dar empleo a más de dos terceras partes de la fuerza laboral (Iacovone et al., 2022; OECD, 2019). Además, la baja gobernabilidad, mala calidad de la infraestructura y los procesos administrativos ineficientes representan altos costos para las empresas. Sin embargo, algunas grandes empresas, particularmente las filiales extranjeras de EMNs, sí han invertido en el país y participado en la riqueza de México. Esta participación ocurre a pesar de estas malas condiciones únicamente porque las grandes empresas cuentan con los recursos financieros para hacerle frente a los costos de la corrupción y la inseguridad.

5. La Dependencia de los EEUU: Riesgos y Posibles Soluciones

En este capítulo discutimos el alto nivel de dependencia que tiene la economía mexicana frente a la de EEUU, tanto como comprador de los bienes que produce México como en su papel de proveedor. Después discutiremos dos posibles estrategias para reducir esta dependencia, es decir, desvincularse de las CVG y diversificando su portafolio de socios comerciales.

5.1 Alta Dependencia de los EEUU

EEUU es el socio de mayor importancia para México. Sus economías están fuertemente integradas, con vínculos hacia adelante y hacia atrás sólidos que sirven para ilustrar el papel dominante de las cadenas de valor regionales al interior de la “Fábrica de Norteamérica”. También en cuanto a IED los EEUU son el mayor inversionista en México, aunque los países de Europa comienzan a recuperar terreno en este sentido. Por último, EEUU es el principal comprador de bienes mexicanos. En 2020 más de tres cuartas partes de la exportación total de México fue a EEUU. Por tanto, una reducción en la economía de EEUU que afectase el nivel de demanda total en ese país golpearía fuertemente a la economía de México.

Adicionalmente a este efecto negativo directo generado por la alta dependencia de los EEUU, también existen riesgos indirectos mediante las alteraciones a las cadenas de suministros, las cuales representan serios retos para la producción. El COVID-19 y los cuellos de botella que esta crisis generó a nivel global y en diversas industrias reveló esta debilidad en el esquema de producción global. Por ejemplo, en mayo de 2022 el 77 por ciento de las empresas manufactureras de Alemania dijeron verse afectadas por la escasez de materiales (*ifo Business Survey*, 2022). Los cuellos de botella en productos individuales pueden ocasionar alteraciones a lo largo de toda la cadena de valor. El riesgo de sufrir escasez aumenta de forma significativa cuando el producto proviene de tan solo unos cuantos proveedores. A mayor concentración en el mercado proveedor, es decir, a menor número de proveedores de cierto producto, más difícil será encontrar un sustituto adecuado en caso de una falla de suministro del mismo. A continuación, analizaremos cuan dependiente es México de sus socios como proveedores de productos individuales.¹³

Para identificar las dependencias al nivel de producto, contabilizamos 5,000 productos individuales y el número de países distintos que exportan dicho producto a México. El nivel para agregación de los productos es muy detallada, permitiendo, por ejemplo, distinguir entre distintos tipos de motores para vehículos. Siempre que un producto es importado desde tres países de origen o menos, lo consideramos como un producto “Crítico”, es decir, que México tiene un alto grado de dependencia de este producto. Utilizamos el año 2019 como base del análisis para evitar cualquier alteración provocada por el COVID-19 o por la guerra en Ucrania.

Del total de 5,123 productos, en un 22 por ciento México cuenta con tres proveedores o menos. Esta es una proporción muy alta: en EEUU la cifra equivalente es del cuatro por ciento, del seis por ciento en Canadá y China, 14 por ciento en Brasil y 16 por ciento en Chile. La mayoría de los productos críticos de México pertenecen al sector manufacturero (c.f., Gráfica 30).

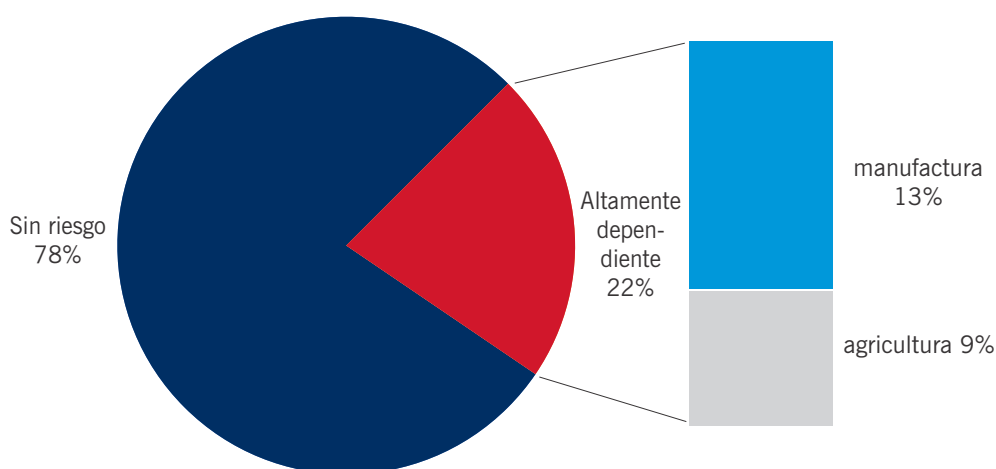
El Panel B de la Gráfica 30 profundiza el análisis y revisa la distribución de estos productos con altos niveles de dependencia entre los distintos sectores. Las barras azules nos muestran la

¹³ Flach, Hildenbrand & Teti (2021) y Flach *et al.* (2020) ofrecen un análisis similar para Alemania y para el Reino Unido, respectivamente.

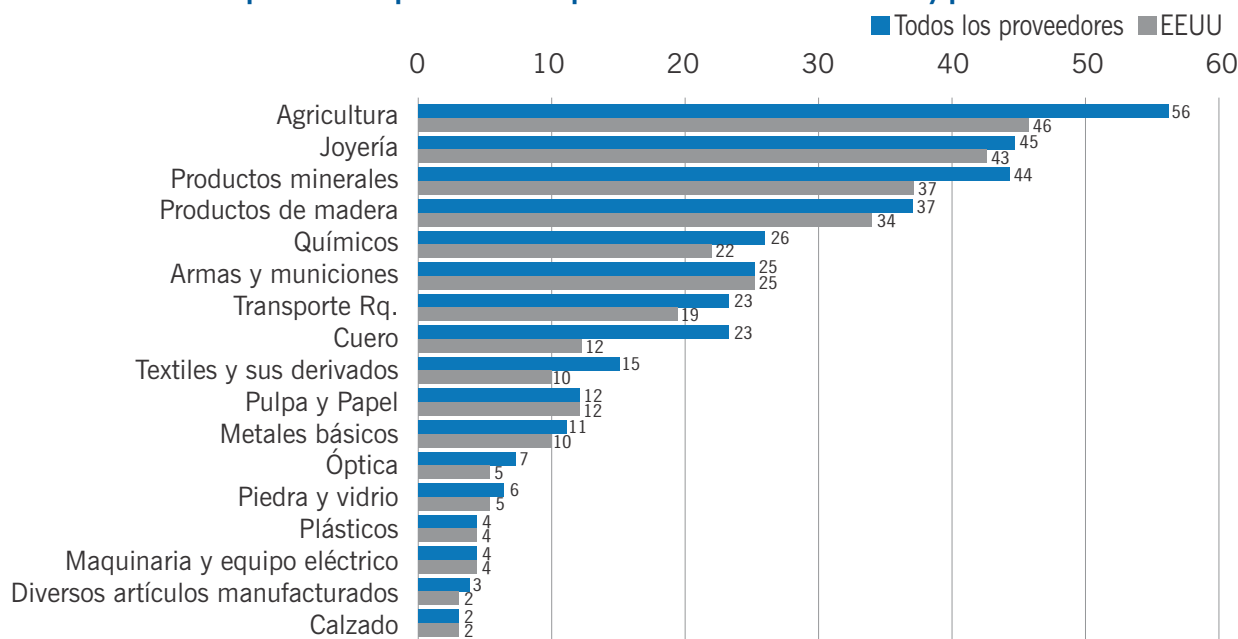
participación de los productos de un sector que son importados por México desde tres proveedores o menos, por ejemplo, el 44 por ciento de los productos minerales que México importa proviene de tres proveedores o menos. Los sectores se muestran en orden descendiente de dependencia. Esto hace evidente las grandes disparidades entre sectores: mientras que los sectores de calzado, maquinaria, equipo eléctrico y plásticos presentan una gran diversidad, en los sectores de joyería, químicos, minerales y productos madereros México muestra un alto nivel de dependencia de un puñado de proveedores.

Gráfica 30: Más del 20 por ciento de los productos importados de México provienen de tres o menos proveedores, lo que sugiere un alto riesgo de interrupciones en la cadena de suministro

30a: Porcentaje de productos dependientes totales



30b: Proporción de productos dependientes entre sectores y proveedores



Note: La gráfica muestra la proporción general de productos con alta dependencia en México, definidos como productos que son importados desde tres proveedores o menos, así como entre sectores.

El número total de productos importados es de 5,123. Los datos son del año 2019.

Fuente: Gaulier & Zignago (2010). Cálculos propios.

Para muchos sectores manufactureros, México no sólo cuenta con una mala diversificación en su portafolio de proveedores. También, muchos de estos productos son importaciones que provienen de EEUU. Las barras grises muestran la proporción de los productos para los que EEUU es uno de los tres únicos proveedores. Por ejemplo, el 37 por ciento de los productos minerales son considerados 'críticos' debido a la falta de diversidad en cuanto a proveedores, mientras que EEUU es uno de los tres proveedores. En todos los sectores, con excepción del cuero, México se encuentra muy expuesto a EEUU, como demuestran las barras grises que muestran las grandes proporciones de productos que dependen de los EEUU. En general, el 82 por ciento de los productos críticos para México provienen de los EEUU.

En general, el análisis de la dependencia de productos muestra que el riesgo para México de sufrir un cuello de botella de suministro se encuentra altamente concentrado, lo cual es alarmante: el 22 por ciento de los productos de importación de México presentan un alto grado de dependencia, más de 5 veces mayor al nivel de dependencia de EEUU y un nivel que por sí solo es preocupante. Además, esta alta exposición frente a los EEUU incrementa aún más los riesgos de escasez en las cadenas de suministro. Por ello, en caso de que EEUU sufra un percance, México sufriría significativamente debido a cualquier disminución en la demanda, pues EEUU es uno de los mercados más importantes para las empresas mexicanas. Además, la producción en México podría verse severamente alterada debido a la falta de diversidad en proveedores de distintos productos.

5.2 Estrategias para Reducir la Dependencia de los EEUU

En la sección a continuación discutiremos dos estrategias posibles para reducir el alto nivel de dependencia de México frente a EEUU, así como los riesgos relacionados. Primero, analizamos si el llevar más producción de vuelta a México ayudaría a reducir sus niveles de dependencia y, de ser así, cuál sería el costo. Segundo, revisaremos si México podría diversificar su portafolio de socios comerciales. Nos concentraremos en productos críticos, mostrando también a los países que podrían ser una alternativa. Por lo tanto, las dos estrategias son contrastantes y excluyentes: mientras que la segunda propone utilizar el comercio como un seguro para reducir riesgos, la primera busca reducir la integración de México dentro de la economía global.

Estrategia 1: Desvinculación de las CVG

La integración de la economía mexicana a las CVG es vista actualmente no sólo como una oportunidad, sino también como un riesgo. Alternativas, como la desvinculación de las CVG, han sido discutidas en los medios. Para evaluar el costo de nacionalizar nuevamente las cadenas de suministro hemos simulado los efectos generales sobre el equilibrio de regresar la producción a México, usando el modelo comercial de la ifo. Dicho modelo se basa en un modelo de equilibrio general desarrollado por Caliendo y Parro (2015), continuando el trabajo seminal realizado por Eaton y Kortum (2002). Los detalles técnicos y complejos de dicho modelo son descritos en estudios académicos realizados por el Instituto ifo (ver Flach, Hildenbrand & Teti (2021) y por Sforza & Steininger (2020). Se trata de un modelo estático del equilibrio general en el comercio internacional y es utilizado para analizar diversos escenarios de política comercial.

El modelo comercial del ifo identifica los efectos niveladores a largo plazo, pero no los efectos de crecimiento. Esto significa que el nivel del parámetro existente, por ejemplo, del producto interno bruto (PIB), se encuentra en una posición más baja. Los efectos dinámicos del intercambio comercial, por ejemplo, debido a las nuevas tecnologías, la innovación de las empresas o el incremento en la demanda por parte de socios importadores a causa de una mayor población o crecimiento económico, no se consideran. Además, no se calcula una ruta de ajustes en la simulación: a corto plazo, la diversificación de

intercambio comercial hacia otro país puede causar alteraciones significativas en las cadenas de suministros y llevar a efectos macroeconómicos negativos, debidos por ejemplo a los costos que involucra cambiar de proveedor. Por otro lado, a largo plazo los efectos negativos de las restricciones comerciales pueden compensarse en parte mediante un cambio hacia otros países.

Evaluamos el siguiente escenario de política pública: ¿Cuál sería el efecto de una renacionalización de las CVG sobre la economía mexicana? Para evaluar este escenario, hemos incrementado las barreras no arancelarias (BNA) entre México y el resto del mundo, volviendo más costoso para México el importar productos del extranjero. Calculamos un escenario donde se duplica el efecto de las BNA y uno en donde se triplica. En ambos casos los aranceles mexicanos también se incrementan en un 25%. En respuesta a este aumento en los costos comerciales, que hacen de la importación un negocio menos rentable, nos acercamos a una situación en que México queda desvinculado de las CVG, reduciendo drásticamente sus importaciones provenientes de todos los países. A la vez, sin embargo, la importación de bienes intermedios y materias primas que no pueden ser producidas en México sigue siendo permitido. Esta aproximación nos permite dar declaraciones más realistas acerca de los efectos de la política comercial bajo los escenarios contemplados.

En ambos escenarios el PIB de México se encontraría en un nivel mucho menor, con un decrecimiento permanente en términos de PIB real de entre un 9.3 y un 11 por ciento. El decrecimiento por un 9.3 por ciento del PIB en términos reales se refiere a un escenario en que las BNA crecen en un 100 por ciento. En caso de triplicar las barreras arancelarias, lo cual sería una aproximación más realista a los efectos de la desvinculación, el PIB real de México caería por alrededor del 11 por ciento. Estos resultados representarían el rango más bajo de los efectos verdaderos, pues no estaríamos considerando acciones de respuesta o guerras comerciales: Si México aumenta los aranceles, otros países podrían reaccionar con sus propios incrementos, lo cual significaría un costo adicional sobre la economía mexicana que, para evitar complicaciones, no es considerado en nuestro análisis.





La desvinculación de las CVG involucraría costos muy elevados para la economía de México y llevaría a una poco eficiente asignación de recursos. Por el contrario, nuestro análisis resalta la importancia para México de integrarse a las CVG. Por ello, los creadores de política pública deberían evitar las medidas proteccionistas que llevan a la desvinculación.

Estrategia 2: Diversificar el Riesgo de las Alteraciones a la Cadena de Suministros

Nuestro análisis ha demostrado que México está particularmente expuesto a los riesgos específicos de EEUU en cuanto a alteraciones en la cadena de suministros: el 81 por ciento de los bienes críticos, es decir, que serían difícil de sustituir a corto plazo, pues sólo existen relaciones comerciales con tres proveedores o menos, provienen de EEUU, lo cual indica un gran cúmulo de riesgos. A continuación, buscaremos entender cómo puede México reducir esta dependencia mediante la diversificación de su portafolio de socios comerciales y, en caso de ser posible, quienes podrían ser estos proveedores alternativos.






























Primero, definimos la participación en el mercado de los productos desagregados a nivel HS6 para así determinar proveedores potenciales. Hemos excluido a EEUU de entre los proveedores y nos hemos enfocado únicamente en bienes críticos provenientes de EEUU, es decir, sobre los 901 productos con sólo tres proveedores o menos, entre quienes se encuentre EEUU. Únicamente hemos considerado a los líderes de mercado, es decir, los cinco países con mayor participación en el mercado. Para agregar los sectores, consideramos a los cinco proveedores que lideran el mercado en la mayoría de los productos dentro de su sector correspondiente. Este ejercicio significa que, en cuanto a productos individuales, el líder de mercado podría no coincidir con lo señalado en la Tabla 1. Por ejemplo, Brasil es el principal exportador mundial de cuarcitas (Código HS 25 06 20). Sin embargo, Brasil no aparece en la fila de Productos Minerales de la Tabla 1, pues dicho país sólo domina el relativamente pequeño mercado de

cuarcita entre los bienes críticos donde participa EEUU, mientras que otros países como la UE, Rusia, Sudáfrica, China y Canadá ocupan los primeros puestos de exportación para la mayoría de los bienes críticos con participación de EEUU en el sector de Productos Minerales.

En un mundo ideal, México debería intensificar sus relaciones con socios comerciales que puedan considerarse de bajo riesgo, para así evitar el sustituir productos importados de EEUU con productos de un socio poco confiable. Por tanto, hemos evaluado a los proveedores de acuerdo a su nivel de riesgo con base a su desempeño en sobre tres indicadores: El Índice de Democracia (*Democracy Index*), el Índice Ambiental (*Environmental Index*) y las Condiciones Laborales (Ver el Apéndice C para más detalles sobre cada indicador, así como Flach *et al.* (2022) para ver un análisis similar). Así, a cada país se le califica como de bajo, mediano, o alto riesgo, representado en la tabla con los símbolos    de acuerdo a su desempeño en cada índice respectivo y medido usando el promedio modal de los tres indicadores.¹⁴ El símbolo  de indica que México tiene un TLC con dicho proveedor.

El primer resultado sorprendente en este análisis es la UE podría ser un proveedor alternativo en todos los sectores en los que México se encuentra expuesto frente a bienes críticos de EEUU. China también podría ser un sustituto en potencia para varios sectores, aunque muchos otros países de Asia, como India, Indonesia, Malasia, Tailandia y las Filipinas, también cuentan con esta capacidad. También Canadá, Japón y Corea del Sur podrían ser alternativas importantes a los EEUU. Lo que es más interesante, es que ningún otro país de América latina aparece como un posible proveedor alternativo en ninguno de los sectores. Esto podría ser indicativo del papel dominante de EEUU en la producción de esto bienes en particular en toda la región. Por tanto, uno de los objetivos clave para los creadores de política pública es el de facilitar lo más posible, para los exportadores mexicanos, la diversificación mediante una reducción de los costos comerciales con países que pudieran ser proveedores alternativos.

Tabla 1: La UE es el proveedor alternativo más importante para los bienes críticos importados desde EEUU. Los países de Asia también tienen la capacidad para sustituir a la producción de EEUU

Sector	Bienes Críticos de EEUU	Proveedor Alternativo				
Agricultura	46.8 %	UE  	China 	Canadá  	Australia  	Rusia 
Joyería	42.6 %	UE  	Japón 	Suiza  	Rusia 	Sudáfrica 
Productos Minerales	36.6 %	UE  	Rusia 	Sudáfrica 	China 	Canadá  
Productos en Madera	33.9 %	UE  	Canadá  	China 	Rusia 	Indonesia 

¹⁴ Los países se clasifican como proveedores de bajo riesgo cuando al menos dos de los tres indicadores muestra un bajo riesgo. Así mismo, los países se clasifican como proveedores de alto riesgo cuando al menos dos de los tres indicadores muestra un alto grado de riesgo, y se clasifican como de riesgo medio cuando los tres índices no ofrecen una definición clara.

Tabla 1: La UE es el proveedor alternativo más importante para los bienes críticos importados desde EEUU. Los países de Asia también tienen la capacidad para sustituir a la producción de EEUU (continuación)

Sector	Bienes Críticos de EEUU	Proveedor Alternativo				
Armas y Municiones	25.0 %	UE	Corea del Sur	Suiza	Israel	Noruega
Químicos	22.0 %	UE	China	India	Japón	Corea del Sur
Transportación	18.8 %	UE	China	Japón	Rusia	Corea del Sur
Pieles	12.2 %	UE	Tailandia	Malasia	Nigeria	Australia
Pulpa y papel	11.5 %	UE	China	Canadá	Nueva Zelanda	Noruega
Metales base	10.5 %	UE	China	Japón	Canadá	Corea del Sur
Textiles y vestuario	9.6 %	UE	China	India	Turquía	Corea del Sur
Optica	5.3 %	UE	China	Hong Kong	Japón	Tailandia
Piedra y Vidrio	5.0 %	UE	China	Japón	Canadá	Malasia
Plásticos	3.8 %	UE	Japón	China	Malasia	México
Maquinaria y equipo eléctrico	3.6 %	UE	China	Japón	Singapur	Canadá
Artículos de Manufactura	2.5 %	China	Indonesia	EU	Vietnam	EAU
Calzado	2.1 %	India	EU	Filipinas	Myanmar	China

Note: Esta tabla muestra a los cinco proveedores alternativos más competitivos para los bienes críticos que México obtiene actualmente de EEUU. Para estos productos, el riesgo de una alteración en la cadena de suministros es alto, muestran la categoría de riesgo (bajo/medio/alto) del proveedor correspondiente utilizando índices que miden la democracia, medio ambiente y condiciones laborales. Una explicación más detallada de cada índice está disponible en el Apéndice C indica que México cuenta con un TLC con dicho proveedor. El número total de bienes críticos provenientes de EEUU es igual a 901. Los datos son del año 2019. Fuente: Gaulier & Zignago (2010), WTO, ITUC (2021), Economist Intelligence (2022), y Wolf et al. (2020). Cálculos propios.

La decisión de si será rentable para un exportador el cambiar por un proveedor alternativo de bienes intermedios depende de varios factores: Primero, está el costo directo por comerciar con proveedores alternativos, es decir, costos arancelarios y no arancelarios. Segundo, los costos indirectos provocados por RdOs estrictas toda vez que el destino de los productos sean los EEUU. Tercero, la probabilidad de que EEUU sufra una alteración que causaría problemas de escasez en los productos intermedios en primer lugar y, por último, el costo que implica la escasez del producto intermedio.

Los TLC son el instrumento más directo para que quienes generan políticas públicas disminuyan los costos directos del intercambio comercial. México ya cuenta con TLC con muchos de estos proveedores alternativos, por ejemplo, con la UE y con los países de la EFTA (Islandia, Liechtenstein, Noruega y Suiza), así como con los países del CPTPP (Australia, Brunei, Canadá, Chile, Japón, Malasia, México, Nueva Zelanda, Perú, Singapur y Vietnam). Sin embargo, aún hay mucho por hacer: los acuerdos con la UE y con la EFTA podrían profundizarse para ocuparse también de las barreras no arancelarias. Además, el análisis de proveedores alternativos vuelve a remarcar lo importante que es para México el acuerdo con Corea del Sur. La negociación de este tratado comercial debería volver a la agenda política. El gobierno de México también podría incrementar sus esfuerzos en la promoción de las exportaciones. Para muchas empresas encontrar nuevos socios de negocios es muy costoso, especialmente en países donde nunca han participado. Las agencias de promoción de las exportaciones podrían ayudar a los productores mexicanos en contacto directo con posibles socios extranjeros, contribuyendo así a reducir los costos de búsqueda.

Las RdO del TLCAN/TMEC podrían hacer muy costoso para los exportadores mexicanos el cambiar de proveedores. Para tener acceso preferencial al mercado estadounidense y poder exentar el pago de los aranceles de NMF, las empresas mexicanas deben comprobar que la mayor parte de su producción se ha llevado a cabo dentro de la zona TLCAN/TMEC. En casos donde las empresas mexicanas sólo añaden un poco de valor al producto final, sólo pueden utilizar intermediarios en EEUU o Canadá si quieren conservar su acceso privilegiado al mercado. Este elemento proteccionista de las RdO aumenta la ventaja comparativa de EEUU frente a otros proveedores, como la UE. Sin embargo, en muchos casos el ahorro que representa no pagar aranceles debido al TLCAN/TMEC en productos finales enviados a EEUU es muy bajo en primer lugar, pues EEUU impone aranceles de NMF bajos en la mayoría de los productos, especialmente en el sector manufacturero. Aumentar la transparencia respecto a los costos que puede implicar el no cumplir con las RdO mediante un sistema centralizado, por ejemplo, un sitio web interactivo a nivel nacional, ayudaría a las empresas a decidir cuándo puede ser sensato el cambiar de proveedores. Además, las instituciones locales pueden apoyar a las empresas en el cumplimiento de reglas de origen, por ejemplo, mediante consejos legales o mediante campañas de información.

Al identificar y monitorear los riesgos en sus cadenas de suministro, las empresas pueden recibir apoyo efectivo por parte del gobierno de México. Por ejemplo, el promover el uso de tecnologías digitales para el manejo de riesgos puede ayudar a garantizar que todas las alteraciones a las cadenas de suministro sean identificadas fácilmente y en una etapa temprana, permitiendo que los ajustes necesarios se realicen más rápidamente. Una plataforma nacional para el diálogo en torno al tema de las cadenas de suministro también representaría una oportunidad significativa para el intercambio de información entre gobierno y empresas. Esto facilitaría enormemente la identificación de cuellos de botella a nivel sectorial, así como la promoción de distintas estrategias de mitigación, haciendo más sencillo el intercambio de conocimientos entre los exportadores mexicanos. (OECD, 2021).

Paradójicamente, el incremento de riesgos a nivel mundial, como lo es la guerra comercial de EEUU-China o la pandemia por COVID-19 y los embates recientes que significó para las CVG podrían abrir nuevas oportunidades de integración para México dentro de las redes globales de producción. Las empresas a nivel mundial han sufrido alteraciones en sus suministros debido a su alto grado de dependencia de unos cuantos proveedores, por lo que se planea reducir este tipo de riesgo diversificando los portafolios de proveedores, según revela una encuesta realizada por el Instituto Ifo en mayo de 2021

(Flach *et al.*, 2021a). Por ahora, no queda claro cómo reacomodarán las empresas globales sus cadenas de suministro para hacer más resistente sus procesos de producción.

En el año 2020, El Instituto Peterson de Economía Internacional (*Peterson Institute for International Economics*) recalcó que, junto con Vietnam, México podría convertirse en un jugador importante en las CVG, en tanto que las grandes multinacionales ya han trasladado, o anunciado el traslado de sus planes de producción desde China hacia Vietnam o México (Jung, 2020). La cercanía al mercado de EEUU y los bajos costos de mano de obra hacen de México un lugar atractivo para las EMN. Así es el caso para la empresa GoPro, quienes añadieron nuevas líneas de producción en Jalisco, uno de los estados del Centro Bajío, en 2019. Otras EMN como Apple, Microsoft, Google y Omnidex también han seguido los mismos pasos (Jung, 2020).

México solo podrá aprovechar estos acontecimientos si logra convencer a las EMN que el país es un buen lugar para hacer negocios. Por lo tanto, el país debe lograr superar el aumento en riesgos a la seguridad y mejorar su infraestructura. Por último, para participar plenamente en las cadenas de valor de alta tecnología y cumplir con sus requisitos de producción, México debe invertir en mejorar las habilidades de su fuerza laboral mediante más educación y políticas de capacitación.

6. Conclusión

En este estudio hemos proporcionado un resumen detallado de los vínculos de México con la economía global. A pesar de las recientes tendencias hacia una “globalización lenta” (*“slowbalization”*), la integración de la economía mexicana dentro del comercio global y las redes de producción internacionales ha seguido en aumento durante la última década. El intercambio comercial internacional de México en cuanto a bienes y servicios ha aumentado considerablemente, pasando del 63 por ciento del PIB en 2011 al 82 por ciento en el 2021. Igualmente, a pesar de la disminución del crecimiento a nivel mundial en las actividades de producción transfronterizas, la integración de México dentro de las cadenas de valor globales (CVG) se ha profundizado. Particularmente ha aumentado la dependencia de insumos importados para la producción nacional en la economía de México, alcanzando uno de los niveles más altos entre los miembros del G20. Sin embargo, el nivel de integración con la economía mundial presenta grandes desigualdades entre distintos estados de México: La zona norte de México, así como el Centro Bajío, son fácilmente las regiones con mayor intensidad de exportación, mientras que el resto del país sólo cuenta con una interacción limitada con el comercio internacional. Esta es una de las razones por las cuales lidiar con las barreras internas que impiden la internacionalización exitosa de empresas mexicanas (ver capítulo 4) es esencial para lograr una mejor repartición de las ganancias que representa el intercambio comercial.

Sobre todo, en este estudio hemos discutido de forma crítica la dependencia de la economía Mexicana de los EEUU. El vecino de México representa más del 65 por ciento del intercambio comercial mexicano y desempeña un papel dominante para las actividades de las CVG en México. Además, México importa el 82 por ciento de todos los productos críticos, es decir, productos que muestran una gran concentración de proveedores estadounidenses. Sin embargo, nuestro ejercicio de simulación demuestra que reducir la dependencia de México en la economía de EEUU mediante la nacionalización de las cadenas de suministro implicaría costos significativos. Como alternativa, hemos identificado posibles caminos hacia la diversificación para el portafolio de socios comerciales de México. Con base en la participación en los mercados globales, vemos que la UE y varios países de Asia podrían convertirse en proveedores alternativos de una amplia gama de bienes críticos.

7. Referencias

- American Chamber Mexico. (2022). *Sondeo de Seguridad Empresarial*. Mexico City: American Chamber Mexico.
- Ariu, A., Mayneris, F., & Parenti, M. (2020). One way to the top: How services boost the demand for goods. *Journal of International Economics*, 123(103278).
- Arvis, J.-F., Ojala, L., Wiederer, C., Shepherd, B., Raj, A., Dairabayeva, K., & Kiiski, T. (2018). *Connecting to Compete 2019: Trade Logistics in the Global Economy*. Washington, D.C.: World Bank. Disponible en <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/29971>
- Bagwell, K., Bown, C., & Staiger, R. (2016). Is the WTO Passe? *Journal for Economic Literature*, 54(4), pp. 1125-1231.
- Baldwin, R. (2012). Global Supply Chains: Why They Emerged, Why They Matter, and Where They Are Going. *CEPR Discussion Paper*(9103).
- Baur, A., & Flach, L. (2022). German-Chinese Trade Relations: How Dependent is the German Economy on China? *EconPol Policy Report* 38.
- Besedes, T., Kohl, T., & Lake, J. (2020). Phase out tariffs, phase in trade? *Journal of International Economics*, 127(103385).
- Bown, C. (2018, October 17). *The five surprising things about the new USMCA trade agreement*. Disponible en VoxEU CEPR: <https://cepr.org/voxeu/blogs-and-reviews/five-surprising-things-about-new-usmca-trade-agreement>
- Bown, C., & Irwin, D. (2017). The GATT's Starting Point: Tariff Levels Circa 1947. In M. Elsig, B. Hoekman, & J. Pauwelyn, *Assessing the World Trade Organization: Fit for the Purpose?* (pp. 45-74). Cambridge: Cambridge University Press.
- Bown, C., & Kold, M. (2022, June 21). *Trump's Trade War Timeline: An Up-to-Date Guide*. Disponible en Peterson Institute for International Economics: <https://www.piie.com/blogs/trade-investment-policy-watch/trump-trade-war-china-date-guide>
- Caliendo, L., & Parro, F. (2015). Estimates of the Trade and Welfare Effects of NAFTA. *Review of Economic Studies*, 81(1), pp. 1-44.
- Colantone, I., Ottaviano, G. I., & Stanig, P. (2021). The Backlash of Globalization. *CESifo Working Paper*(9289).
- Dhingra, S., Freeman, R., & Huang, H. (2021). The impact of non-tariff barriers on trade and welfare. *CEP Discussion Papers*(1742).
- Drohan, M., Ensor, R., & Keynes, S. (2018, 09 08). The contours of a new NAFTA are emerging. *The Economist*. Disponible en <https://www.economist.com/the-americas/2018/09/08/the-contours-of-a-new-nafta-are-emerging>
- Eaton, J., & Kortum, S. (2002). Technology, geography, and trade. *Econometrica*, 70(5), pp. 1741-1779.
- Economist Intelligence. (2022). *Democracy Index 2021 - The China challenge*. London: The Economist Intelligence Unit Limited. Disponible en <https://pages.eiu.com/rs/753-RIQ-438/images/eiu-democracy-index-2021.pdf>

- European Commission. (2019). *Sustainability Impact Assessment (SIA) in support of the negotiations for the modernisation of the trade part of the Global Agreement with Mexico*. Luxembourg: Publications Office of the European Union. Disponible en https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2020/january/tradoc_158558.pdf
- Eurostat. (2022, July 25). *Outwards FATS, main variables . NACE Rev. 2*. Disponible en eurostat Data Browser: https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/FATS_OUT2_R2__custom_3121599/default/table?lang=en
- Evenett, S., & Fritz, J. (2020). *The Global Trade Alert database handbook*. Disponible en https://www.globaltradealert.org/data_extraction
- Evenett, S., & Fritz, J. (2021). *The 28th Global Trade Alert Report: Subsidies and Market Access - Towards an Inventory of Corporate Subsidies by China, the European Union and the United States*. London: CEPR Press. Disponible en <https://www.globaltradealert.org/reports/gta-28-report>
- Flach, L. (2021, March). Recent Challenges for Global Cooperation and the Future of WTO. *CESifo Forum*, 22(2), pp. 8-11.
- Flach, L., Gröschl, J., Steininger, M., Teti, F., & Baur, A. (2021). *Internationale Wertschöpfungsketten - Reformbedarf und Möglichkeiten*. München: Konrad Adenauer Stiftung e.V.
- Flach, L., Hildenbrand, H., & Teti, F. (2021). The Regional Comprehensive Economic Partnership Agreement and Its Expected Effects on World Trade. *Intereconomics*(56), pp. 92-98.
- Flach, L., Teti, F., Gourevich, I., Scheckenhofer, L., & Grandum, L. (2022). *Wie abhängig ist Deutschland von Rohstoffimporten? Eine Analyse für die Produktion von Schlüsseltechnologien*. München: ifo Institut.
- Flach, L., Teti, F., Wiest, L., & Atzei, M. (2020, October). EU27 and the UK: Product Dependencies and the Implications of Brexit. *EconPol Policy Brief*, 4(32).
- Freedom House. (2022). *Mexico*. Disponible en Freedom House: <https://freedomhouse.org/country/mexico/freedom-world/2022>
- Gaulier, G., & Zignago, S. (2010). BACI: International Trade Database at the Product-Level. The 1994-2007 Version. *CEPII Working Paper*(2010-23).
- Global Initiative. (2021). *Global Organized Crime Index 2021*. Geneva: Global Initiative against Transnational Organized Crime. Disponible en <https://ocindex.net/assets/downloads/global-ocindex-report.pdf>
- Global Trade Alert. (2022a, August 02). *Data & methodology*. Disponible en Global Trade Alert: https://www.globaltradealert.org/data_extraction
- Global Trade Alert. (2022, August 03). *Global Dynamics*. Disponible en Global Trade Alert: https://www.globaltradealert.org/global_dynamics
- Grieger, G. (2020). *Modernisation of the trade pillar of the EU-Mexico Global Agreement*. Brussels: European Parliamentary Research Service.
- Hijzen, A., Martins, P., Schank, T., & Upward, R. (2013). Foreign-owned firms around the world. A comparative analysis of wages and employment at the micro-level. *European Economic Review*(60), pp. 170-188.
- Iacovone, L., Muñoz Moreno, R., Olaberria, E., & de la Paz Pereira López, M. (2022). *Productivity Growth in Mexico - Understanding Main Dynamics and Key Drivers*. Washington, DC.: International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank.

- ifo Business Survey. (2022, May 30). *Situation in China Intensifies Shortage of Materials in German Manufacturing*. Disponible en ifo Institute: <https://www.ifo.de/en/press-release/2022-05-30/situation-china-intensifies-shortage-materials-german-manufacturing>
- ifo Institute. (2022, June 29). *Press release - Companies in Germany Expect Material Shortages to Last until 2023*. Disponible en ifo Institute: <https://www.ifo.de/en/press-release/2022-06-29/companies-germany-expect-material-shortages-last-until-2023>
- INEGI. (2022, July 29). *Economy and Productive Sectors - Export manufacturing enterprises*. Disponible en INEGI: https://en.www.inegi.org.mx/temas/empresasman/#General_information
- INEGI. (2022a, July 29). *Economy and Productive Sectors - Exports by state*. Disponible en INEGI: <https://en.www.inegi.org.mx/temas/exportacionesef/>
- Institute for Economics & Peace. (2022). *Global Peace Index 2020: Measuring Peace in a Complex World*. Disponible en <https://www.visionofhumanity.org/wp-content/uploads/2022/06/GPI-2022-web.pdf>
- Islas, P. M., & Calef, A. A. (2021). *2013 Mexico's Education Reform: A Multidimensional Analysis*. Reimers, F.M. (eds) *Implementing Deeper Learning and 21st Century Education Reforms*. Springer, Cham. Disponible en <https://link.springer.com/content/pdf/10.1007/978-3-030-57039-2.pdf>
- ITUC. (2021). *2021 ITUC Global Rights Index - The world's worst countries for workers - Executive Summary*. Brussels: ITUC International Trade Union Confederation. Disponible en https://files.mutualcdn.com/ituc/files/ITUC_GlobalRightsIndex_2021_EN-final.pdf
- Jung, E. (2020, August 03). *Trade and Investment Policy Watch: Vietnam and Mexico could become major players in global supply chains*. Disponible en Peterson Institute for International Economics: <https://www.piie.com/blogs/trade-and-investment-policy-watch/vietnam-and-mexico-could-become-major-players-global-supply>
- Kaufmann, D., Kraay, A., & Mastruzzi, M. (2010). *The Worldwide Governance Indicators: Methodology and Analytical Issues*. *World Bank Policy Research Working Paper*(5430). Disponible en <https://databank.worldbank.org/Fuente/worldwide-governance-indicators/preview/on>
- Mattoo, A., Rocha, N., & Ruta, M. (2020). *Handbook of Deep Trade Agreements*. Washington, D.C.: World Bank.
- Melitz, M. (2003). *The Impact of Trade on Intra-Industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity*. *Econometrica*, 71(6), pp. 1695-1725.
- OECD. (2022, August 10). *The best place to explore trade data*. Disponible en OCE: <https://oec.world/en>
- OECD. (2017). *International trade, foreign direct investment and global value chains - Mexico: trade and investment statistical note*. OECD. Disponible en <https://www.oecd.org/investment/MEXICO-trade-investment-statistical-country-note.pdf>
- OECD. (2019). *Higher Education in Mexico: Labour Market Relevance and Outcomes, Higher Education*. Paris: OECD Publishing. Disponible en <https://doi.org/10.1787/9789264309432-en>
- OECD. (2021). *Global Value Chains: Efficiency and Risks in the Context of COVID-19*. OECD Policy Responses to Coronavirus (COVID-19). Paris: OECD Publishing. Disponible en https://read.oecd-ilibrary.org/view/?ref=1060_1060357-mi890957m9&title=Global-value-chains-Efficiency-and-risks-in-the-context-of-COVID-19
- OECD. (2021a). *OECD Inter-Country Input-Output Database*. Disponible en <http://oe.cd/icio>
- OECD. (2022, May 30). *Inward FDI stocks by partner country*. Disponible en OECD Data: <https://data.oecd.org/fdi/inward-fdi-stocks-by-partner-country.htm#indicator-chart>

- OECD. (2022a, July 25). *Outward activity of multinationals by country of location - ISIC Rev 4*. Disponible en OECD.Stat AMNE: https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=AMNE_OUT_PARTNER#
- OECD. (2022b, June 20). *FDI restrictiveness*. Disponible en OECD Data: <https://data.oecd.org/fdi/fdi-restrictiveness.htm>
- Salam, K. (2019, June 07). *FP's Guide to the U.S.-Mexico Trade War - Ten things to read as relations sour*. Disponible en Foreign Policy (FP): <https://foreignpolicy.com/2019/06/07/fps-guide-to-the-u-s-mexico-trade-war/>
- Sforza, A., & Steininger, M. (2020, March). *Globalization in the Time of COVID-19*. *CESifo Working Papers*(8184).
- SICE. (2022, August 10). *MERCOSUR-Mexico Auto Sector Agreement*. Disponible en SICE Foreign Trade Information System - Providing Trade Information to Governments and SMEs: http://www.sice.oas.org/TPD/MER_MEX/MER_MEX55_e.ASP
- Subramanian, A., & Kessler, K. (2013). *The Hyperglobalization of Trade and Its Future*. *Peterson Institute for International Economics Working Paper*(13-6).
- Teti, F. (2020). *30 Years of Trade Policy: Evidence from 5.7 Billion Tariffs*. *ifo Working Papers*(334).
- Transparency International. (2022). *Corruption Perceptions Index 2021*. Berlin: Transparency International.
- Wang, Z., Wei, S.-J., Yu, X., & Zhu, K. (2017). *Measures of Participation in Global Value Chains and Global Business Cycles*. *NBER Working Paper Series*(23222).
- Wolf, M. J., Esty, D., de Sherbinin, A., Wendling, Z., et al. (2020). *2020 Environmental Performance Index*. New Haven: Yale Center for Environmental Law & Policy. Disponible en <https://epi.yale.edu/>
- World Bank. (2022, March 07). *COVID-19 Business Pulse Survey Dashboard*. Washington DC.: The World Bank Group. Disponible en The World Bank: <https://www.worldbank.org/en/data/interactive/2021/01/19/covid-19-business-pulse-survey-dashboard>
- World Bank Group. (2015). *About - LPI Methodology*. Disponible en The World Bank: <https://lpi.worldbank.org/about>
- World Bank Group. (2018). *International LPI - International Score Card*. Disponible en The World Bank: <https://lpi.worldbank.org/international/scorecard>
- World Bank Group. (2018a). *Mexico - Systematic Country Diagnostic (English)*. Disponible en The World Bank : <http://documents.worldbank.org/curated/en/588351544812277321/Mexico-Systematic-Country-Diagnostic>
- World Bank Group. (2020). *Doing Business 2020 - Comparing Business Regulation in 190 Economies*. Washington DC.: International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank. Disponible en <https://documents1.worldbank.org/curated/en/688761571934946384/pdf/Doing-Business-2020-Comparing-Business-Regulation-in-190-Economies.pdf>
- World Bank Group. (2020a). *Doing Business 2020 - Comparing Business Regulation in 190 Economies: Region Profile Latin America & Caribbean*. Washington DC.: International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank.
- World Bank Group. (2020b). *Doing Business 2020 - Comparing Business Regulation in 190 Economies: Economic Profile Mexico*. Washington DC.: International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank.

- World Bank Group. (2022, May 25). *Data Bank World Development Indicators*. Disponible en The World Bank: <https://databank.worldbank.org/reports.aspx?Fuente=2&type=metadata&series=TG.VAL.TOTL.GD.ZS#>
- World Bank Group. (2022a). *Trade (% of GDP) - Mexico*. Disponible en The World Bank Data: <https://data.worldbank.org/indicator/NE.TRD.GNFS.ZS?locations=MX>
- WTO. (2019). *World Trade Report 2019 - The future of services trade*. Geneva: World Trade Organization. Disponible en https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/00_wtr19_e.pdf
- WTO. (2022, August 04). *Regional Trade Agreements - Database*. Disponible en WTO OMC: <http://rtais.wto.org/UI/PublicMaintainRTAHome.aspx>
- WTO. (2022a, August 10). *Regional Trade Agreements Database - Mexico*. Disponible en WTO OMC: <http://rtais.wto.org/UI/PublicAllRTAList.aspx>
- Xiao, H., Meng, B., Ye, J., & Li, S. (2020). Are global value chains truly global? *Economic Systems Research*, 32(4).

8. Apéndice

A. Tabla A 1: ISIC Código Rev. 4 Descripción completa

ISIC Rev. 4, 2 dígitos	Descripción
29	Manufactura de vehículos automotores, trailers y semi-trailers
26	Manufactura de productos de computación, electrónicos o ópticos
27	Manufactura de equipos eléctricos
28	Manufactura de maquinaria y equipos n.e.c.
6	Extracción de petróleo crudo y gas natural
1	Producción de animales y cultivos, cacería y actividades de servicio relacionadas
32	Otras manufacturas
24	Manufactura de Metales Base
10	Manufactura de Productos Alimentarios
20	Manufactura de químicos y productos químicos
31	Manufactura de muebles
22	Manufactura de productos de hule y plástico
25	Manufactura de productos fabricados de metal, excepto maquinaria y equipos
30	Manufactura de otros equipos de transporte

B. Las Muchas Caras del Proteccionismo

- **Restricciones de Acceso al Mercado:** otorgamiento/venta de licencias a empresas para permitirles operar en el mercado. Las restricciones de acceso también incluyen las prohibiciones totales (por ejemplo, los servicios extranjeros de internet en China), así como los llamados “requisitos de estructura legal”, es decir, reglas respecto a la elección de figuras legales en el país seleccionado (“obligación a empresas conjuntas”).
- **Restricciones de Cantidad:** Las cuotas de importación son utilizadas para reducir de manera artificial la cantidad de bienes que los proveedores extranjeros pueden ofrecer en el mercado. Esta escasez de suministros lleva a elevar los precios, lo cual beneficia a los productores nacionales. Por ejemplo, tenemos los volúmenes de importación fijos en los mercados agrícolas de la UE, como la carne de res.
- **Subsidios y barreras indirectas al comercio:** Al dar subsidios a la industria nacional se crean distorsiones en la competencia que ponen a los competidores extranjeros en desventaja. Las barreras comerciales indirectas tienen un impacto similar, pues obligan a las empresas a obtener en el mercado local cierta proporción del valor agregado de sus productos.
- **Subsidios de exportación y 'dumping':** el equivalente a la discriminación contra bienes extranjeros en el mercado nacional, al subsidiar a la propia industria de exportación se practica una forma de proteccionismo. Algunos ejemplos de estos subsidios a la exportación incluyen la eliminación de riesgos empresariales (garantías Hermes) o ofrecer algunos productos por debajo de su precio de mercado (dumping) para así ganarse parte del segmento en el mercado internacional.
- **Estándares laborales, ambientales y de protección animal:** muchos tratados de libre comercio incluyen medidas para evitar una competencia por el fondo del barril en áreas de protección social y del medio ambiente. La Comisión Europea también ha publicado recientemente una directriz de sustentabilidad corporativa, obligando a las empresas a garantizar una actuación responsable y sustentable a lo largo de todas sus cadenas de valor globales. Esencialmente, sin embargo, estas también son cláusulas proteccionistas: cuando la ventaja comparada de muchos países en vías de desarrollo yace precisamente en sus bajos costos de mano de obra, cualquier aumento en este factor puede actuar como una barrera comercial, comparable a un arancel. Por ejemplo, el nuevo tratado entre Canadá, México y EEUU (TMEC) estipula que el 40 por ciento del valor agregado en el sector automotriz debe ser producido con sueldos de \$16 por hora o más para poder comercializarse sin restricciones. Aunque los empleados mexicanos se verían beneficiados por este aumento salarial, el mismo también llevaría a reducir su competitividad y podría empujar a empresas con pocas ganancias a reubicar sus operaciones a otras locaciones, como a los EEUU.

C. Resumen de Índices de Riesgo Globales

Las calificaciones recibidas en cada índice (como se explica a continuación) fueron divididas en tres partes para crear el esquema de tres colores de riesgo que se muestra en las Gráficas 17a y b. Estos colores fueron asignados a cada país con base en su calificación en cada índice. Después se determinó la participación de cada país en el total del valor de exportaciones (importaciones) en cada industria. Como siguiente paso, la participación del total del valor exportado (importado) fue sumado junto a las tres categorías de riesgo, lo cual revela que los países con valores de importación (exportación) más altos representan una mayor proporción del total. Después, se ordenaron a las diez industrias más grandes en términos del valor de importación (exportación).

Nombre:	Condiciones laborales (basadas en el Índice de Derechos Globales ITUC)
Descripción:	El ITUC clasifica a los países de acuerdo a las infracciones a los derechos de los trabajadores en la práctica y legalmente
Cobertura:	149 países en 2021
Metodología:	Basada en cinco pilares, con 44 indicadores de cumplimiento con las normas laborales básicas, en la ley y en la práctica. La información sobre violaciones a la ley se obtienen mediante encuestas distribuidas a varios sindicatos en cada país, así como a expertos legales.
Medición:	Rango desde 1 (violaciones esporádicas a los derechos laborales) hasta 5+ (Sin derechos garantizados debido a la falta de estado de derecho)
Código de Color:	1-2: verde; 3-4: amarillo; 5-5+: rojo
Fuente:	ITUC (2021) publicado por ITUC CSI IGB

Nombre:	Democracy Index
Descripción:	El índice de democracia (Democracy Index) mide las condiciones de la democracia a nivel global.
Cobertura:	165 estados y 2 territorios en 2021
Metodología:	Con base en cinco categorías: proceso electoral y pluralismo, funcionalidad del gobierno, participación política, cultura política y libertades sociales. Las categorías se califican con base en 60 indicadores (del 1-10); ajuste de la clasificación si un país no cuenta con elecciones nacionales libres y limpias, seguridad de los votantes, influencia de potencias extranjeras sobre el gobierno, y la capacidad del servicio civil para implementar las políticas correspondientes.
Medición:	Clasificación dentro de uno de los cuatro tipos de régimen con base en las categorías medidas, del 1-10 (10 siendo igual a Democracia plena)

Código de Colores: Democracia plena o con fallas: verde; régimen mixto: amarillo; gobierno autoritario: rojo

Fuente: EIU (2022) publicado por Economist Intelligence

Nombre: Índice Ambiental (índice de desempeño ambiental)

Descripción: El EPI proporciona un resumen basado en datos que refleja el estado de la sostenibilidad a nivel mundial. Específicamente, considerando la salud medioambiental y la viabilidad de los ecosistemas.

Cobertura: 180 países en 2020

Metodología: Basada en dos objetivos de política pública: salud medioambiental (40 por ciento), la cual consiste de cuatro categorías temáticas, y Viabilidad de los Ecosistemas (60 por ciento), que incluye siete indicadores. Cada uno de los temas incluye los objetivos de política, con una ponderación individual y cada uno basado en otros 32 indicadores ponderados, obtenidos de distintas fuentes.

Medición: Calificación del 1-100 (agregado a cada nivel utilizando el promedio aritmético ponderado)

Código de Color: 100-49.2: verde; 49.1-37.2: amarillo; 37.1-0: rojo

Fuente: Yale.edu (2020) publicado por el Yale Center for Environmental Law & Policy

El comercio juega un papel importante para la economía mexicana: A lo largo de la última década su integración dentro de la producción global ha incrementado constantemente y el comercio total creció, de ser un 57 por ciento del PIB en 2007 a un 82 por ciento en 2021 (World Bank Group, 2022). Mientras que la división global de tareas ofrece varias ventajas, alteraciones recientes a nivel global –sobre todo el Covid-19 y la guerra en Ucrania– han revelado los riesgos asociados a las redes de producción internacionales. Aunado a esto, México ha experimentado una época de turbulencia sin precedentes en cuanto a su política comercial debido a la guerra arancelaria lanzada por el presidente Trump, resultando en un incremento en la incertidumbre económica. El objetivo de este estudio es ofrecer un análisis a profundidad de la integración de México dentro de la economía global y resaltar las oportunidades y retos principales que enfrentará el país en los años siguientes.

A pesar de la disminución global en el comercio internacional a partir del año 2010, el comercio en México continuó creciendo. Estados Unidos (EEUU) es su socio comercial más importante, pero a partir de los primeros años del s. XXI Asia ha ganado importancia, triplicando su participación en el mercado mexicano. Los beneficios de este comercio se distribuyen de manera desigual: en su mayoría son las grandes empresas quienes actúan internacionalmente y también se aprecian enormes diferencias entre regiones del país.

Tanto el entorno internacional como el nacional importan para las actividades de las empresas. México podría mejorar su entorno empresarial a lo largo de varias dimensiones. En particular, sus débiles instituciones y altos índices de criminalidad representan factores negativos para la economía mexicana. Pero también queda mucho por hacer en cuanto a educación y capacitación de la fuerza laboral. Una fuerza laboral altamente capacitada es crucial para el éxito en varios sectores prometedores, como lo son el de alta tecnología o de servicios. Por tanto, mejorar estas áreas debería ser una prioridad para quienes elaboran políticas públicas.

México depende en gran medida de los EEUU. Representa el 65 por ciento de todo el comercio mexicano y son, por un amplio margen, el destino de exportación más importante al comprar tres cuartas partes de los bienes de exportación mexicanos. Las actividades de las Cadenas de Valor Global (CVG) también están fuertemente vinculadas a los EEUU: más del 60 por ciento de las exportaciones de insumos intermedios mexicanos son utilizados para la producción final en EEUU. De la misma manera, el 44 por ciento del valor agregado extranjero a la producción en México puede rastrearse a los EEUU.

¿Qué puede hacerse para reducir la dependencia de México en los EEUU? Aquí discutiremos dos posibles estrategias, siendo estas la desvinculación de las CVG y la diversificación del portafolio de socios comerciales. Dados los altos costos de la re-localización (*Reshoring*) quienes elaboran políticas públicas deberían evitar medidas proteccionistas que puedan llevar a una desvinculación de las cadenas de suministro globales. En cambio, el enfoque debería concentrarse en reducir la dependencia en EEUU creando un ambiente empresarial claro y confiable, que de incentivos a las empresas para diversificar sus socios comerciales y así mitigar cualquier impacto específico a los EEUU en el futuro. Esto permitiría a las empresas disfrutar de las mejoras en eficiencia del comercio internacional y usar dicho comercio como una póliza de seguros para mitigar riesgos. México debería, en particular, fortalecer sus vínculos con la Unión Europea y con Asia, pues ambas podrían servir como proveedores alternativos de intermedios, los cuales actualmente son importados casi exclusivamente desde EEUU.